حِيَلُ الكَلامِ

٢٢٠
حيلة مع شرحها وطرق التعامل معها

عبد اللطيف بن بريك الثبيتي

الطبعة الأولى

ⓗ عبد اللطيف بن بريك بن مبيريك الثبيتي ، 1445هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

الثبيتي ، عبد اللطيف بن بريك

حيل الكلام

220 حيلة مع شرحها و طرق التعامل معها

عبد اللطيف بن بريك الثبيتي - ط 1 - مكة المكرمة ، 1445 هـ

303 ص؛ 17×24 سم

رقم الإيداع: 1445/21048

ردمك: 978-603-05-0229-5

حقوق الطبع محفوظة

الطبعة الأولى

(1446هـ - 2024م)

دار الإثراء المعرفي

ALETHRA ALMAERIFII LIBRARY

مكة المكرمة - العزيزية - بجوار جامعة أم القرى

رقم العملاء: 0566561433 - رقم الجمله والطباعة: 0549860350

@MktbtRfy Alathraalmrfy@gmail.com

حِيَلُ الكَلَامِ

220

حيلة مـع شـرحـــها وطرق التعامل معها

عبد اللطيف بن بريك الثبيتي

دار الإثراء المعرفي

ALETHRA ALMAERIFII LIBRARY

بسم الله الرحمن الرحيم

الفهرس

م	الموضوع	رقم الصفحة
١.	تمهيد.........	١٩
٢.	ما هي الحيلة	٢٠
٣.	لماذا نتعلمُ حِيَلَ الكلام؟	٢٢
٤.	ما الذي سأستفيد من قراءه هذا الكتاب؟	٢٣
٥.	آلية حِيَل الكلام.	٢٤
٦.	لوازم الحِيَل.	٢٥
٧.	بين عيوب الكلام وحِيَلِه.	٢٦
٨.	كيفية التعامل مع الحيلة.	٢٦
٩.	حيلة الإهمال	٣٠
١٠.	حيلة تحويل كلام المُحتال إلى معنى مقبول.	٣٠
١١.	حيلة الكلام بالرمز لإخفاء المعنى.........	٣٢
١٢.	حيلة "لا أدري"	٣٧
١٣.	حيلة التشفير.........	٣٧
١٤.	حيلة "وأنا كذلك".........	٣٩
١٥.	حيلة "الكل يفعل هذا".................	٤٠
١٦.	حيلة تحويل التهمة الثابتة إلى شخص آخر....	٤١
١٧.	حيلة الإملال.........	٤٢

١٨.	حيلة "صاحب الصلاحية لم يوافق".....	٤٤
١٩.	حيلة الحَيْدة الوقحة.........	٤٥
٢٠.	حيلة اتهام السائل بالحَيْدة.........	٤٦
٢١.	حيلة المشتركات اللفظية.........	٤٧
٢٢.	حيلة التورية.........	٤٨
٢٣.	حيلة التلاعب بأسماء الإشارة.........	٥١
٢٤.	حيلة النهي.........	٥٢
٢٥.	حيلة "عفواً لا أسمع".........	٥٣
٢٦.	حيلة تبديد الوقت.........	٥٣
٢٧.	حيلة الجواب عن السؤال الكلي بجواب تفصيلي	٥٤
٢٨.	حيلة العودة للماضي ثم القفز للمستقبل.....	٥٥
٢٩.	حيلة التظاهر بالفهم الخاطئ.........	٥٦
٣٠.	حيلة الجواب غير المُلاقي.........	٥٦
٣١.	حيلة الدوران حول الموضوع.........	٥٧
٣٢.	حيلة التظاهر بالعِي.	٥٩
٣٣.	حيلة "كأن وأخواتها"	٥٩
٣٤.	حيلة "السؤال سَبَقَ الجوابُ عنه ".	٦١
٣٥.	حيلة "هذا سؤال خاطئ!"........	٦١
٣٦.	حيلة "ما لونها؟".........	٦٢

٣٧. حيلة الاستفهام لتغيير النية......... .... ٦٤

٣٨. حيلة الإبهام......... .... ٦٥

٣٩. حيلة نقل الكرة إلى ملعب الطرف الآخر...... ٦٦

٤٠. حيلة الرد غير المباشر......... .... ٦٧

٤١. حيلة بعض وأخواتها......... .... ٦٨

٤٢. حيلة الجملة الناقصة......... .... ٦٩

٤٣. حيلة استخدام تَغَيُّرِ الظرف. ٧٠

٤٤. حيلة " لا تفعل مثلي"......... .... ٧١

٤٥. حيلة نفي العموم، أو نفي الإطلاق......... ٧٣

٤٦. حيلة " بَتَروا كلامي! ".... .... ٧٤

٤٧. حيلة "أنت أعلم"......... .... ٧٦

٤٨. حيلة المقارنة الانتقائية......... .... ٧٧

٤٩. حيلة" مشكلتك ليست معي " ٧٨

٥٠. حيلة التملُّص......... .... ٧٩

٥١. حيلة الامتناع عن الإجابة......... ... ٧٩

٥٢. حيلة الانتقاء والتَّجَنّب......... .... ٨٠

٥٣. حيلة الهزْل. ٨٠

٥٤. حيلة بالون الاختبار......... .... ٨٢

٥٥. حيلة افتعال الغضب......... .... ٨٢

٥٦. حيلة التقديم والتأخير في الجواب.. .... ٨٣

٥٧. حيلة السجع المتكلَّف......... .... ٨٤

٥٨. حيلة المُكابرة.............. .... ٨٥

٥٩. حيلة " شريكي يُريد ذلك "......... .... ٨٧

٦٠. حيلة الإحالة على صاحب الاختصاص...... ٨٧

٦١. حيلة الجواب بما هو أعم......... .... ٩٠

٦٢. حيلة الجواب بما هو أخص......... .... ٩١

٦٣. حيلة " لم أقصد هذا "................... ٩١

٦٤. حيلة " لست قاضياً "......... .... ٩٢

٦٥. حيلة الخلط بين الحقيقة والمجاز......... ..... ٩٣

٦٦. حيلة الطلب في مقابل الطلب......... ...... ٩٤

٦٧. حيلة التحامُق......... .... ٩٥

٦٨. حيلة الأسطوانة المشروخة......... .... ٩٦

٦٩. حيلة " ألا تثق بي؟! "......... .... ٩٧

٧٠. حيلة التعليل الزائف بهدف التخلص. ٩٧

٧١. حيلة تحويل كلام الطرف الآخر.......... ٩٨

٧٢. حيلة " لديَّ موعد"......... .... ١٠١

٧٣. حيلة " أقرِضني"......... .... ١٠١

٧٤. حيلة " الظرف غير مناسب "......... ...... ١٠٢

٧٥. حيلة التعميم للتخلُّص......... .... ١٠٣

٧٦. حيلة الجواب غير الصريح.............. ١٠٤

٧٧. حيلة التخيير للتخليص.............. ١٠٥

٧٨. حيلة السؤال للتخليص............ ١٠٦

٧٩. حيلة تقديم الطلب على أنه من الأبجديات.... ١٠٨

٨٠. حيلة " ماذا تفعل لو كنت مكاني؟ "......... ١٠٩

٨١. حيلة " لا يوجد ما يدل "......... .... ١١١

٨٢. حيلة الاتهام بالجملة......... .... ١١٢

٨٣. حيلة الإلزام بما لا يلزم.............. ١١٣

٨٤. حيلة " أنتم من فعل كذا! "......... .... ١١٤

٨٥. حيلة " نحن من فعل كذا!"......... .... ١١٦

٨٦. حيلة " نحن فعلنا من أجلكم!"......... ..... ١١٧

٨٧. حيلة " لو كنت مكاني ستفعل مثلي! "...... ١١٨

٨٨. حيلة التدفق المستمر ١١٨

٨٩. حيلة " هل تريد أن تُقنعني بـ "............. ١١٩

٩٠. حيلة رواية الحكايات......... .... ١٢٠

٩١. حيلة "أحيلك على"......... ..... ١٢١

٩٢. حيلة الخلط......... .... ١٢٢

٩٣. حيلة الاستدلال على الدعوى بمثلها......... ١٢٣

٩٤. حيلة إلقاء الكلمة ثم الانصراف......... ١٢٤

٩٥. حيلة " أنت تتهمني "......... .... ١٢٥

٩٦. حيلة الكذب......... .... ١٢٦
٩٧. حيلة التظاهر بأنه على وشك الانفجار........ ١٢٧
٩٨. حيلة التظاهر بالغضب......... .... ١٢٨
٩٩. حيلة استخدام الحوادث الفردية لإثارة العواطف. ١٣٠
١٠٠. حيلة السؤال المركب......... .... ١٣١
١٠١. حيلة التعامل مع الأكاذيب على أنها مُسلَّمات. ١٣٣
١٠٢. حيلة "أما أنا"......... .... ١٣٤
١٠٣. حيلة تقمص دور المحقق ١٣٥
١٠٤. حيلة صنع الترياق من السم ١٣٧
١٠٥. حيلة التلبيس ١٣٩
١٠٦. حيلة المغالطة......... .... ١٤١
١٠٧. حيلة " لا تُدخل الدين في الكلام "........ ١٤٣
١٠٨. حيلة الاستدلال على المخالف......... ١٤٥
١٠٩. حيلة التظاهر بأن كل الناس معه......... ١٤٦
١١٠. حيلة التعميم للتغلُّب......... .... ١٤٧
١١١. حيلة المبالغة......... .... ١٤٩
١١٢. حيلة التسلط على الغير في الكلام......... . ١٥٠
١١٣. حيلة "وما شأنك أنت؟"......... .... ١٥١
١١٤. حيلة "لا تستشرف علينا!" ١٥٢

١١٥. حيلة الاحتجاج بالكثرة........................ ١٥٣
١١٦. حيلة الاتهام بالتناقض......... .... ١٥٣
١١٧. حيلة السخرية لتغطية الهرب......... .... ١٥٤
١١٨. حيلة التعميم السلبي......... .... ١٥٥
١١٩. حيلة الاتهام بالشذوذ الفكري. ١٥٦
١٢٠. حيلة الإجابة على السؤال بسؤال......... ... ١٥٧
١٢١. حيلة " وأنت "......... .... ١٥٩
١٢٢. حيلة المتبرع بالمدح......... .... ١٦٠
١٢٣. حيلة المتبرع بالدفاع......... .... ١٦٠
١٢٤. حيلة تحقير المخالف وشتمه ١٦١
١٢٥. حيلة تشويه صورة الخصم......... .... ١٦٣
١٢٦. حيلة "هل فعلت كذا ".... .... ١٦٤
١٢٧. حيلة تقويل الطرف الآخر ما لم يقل............ ١٦٦
١٢٨. حيلة التصنيف......... .... ١٦٧
١٢٩. حيلة " أسألُكَ وأُجيبُ عنك"......... ..... ١٧٢
١٣٠. حيلة تقمص دور القاضي......... .... ١٧٣
١٣١. حيلة إصدار الأوامر......... .... ١٧٥
١٣٢. حيلة الهجوم المزدوج......... .... ١٧٥
١٣٣. حيلة التخويف......... .... ١٧٧
١٣٤. حيلة التشكيك في النوايا......... .... ١٧٨

١٣٥. حيلة القفز من وصف البيئة إلى وصف الشخص ١٧٩
١٣٦. حيلة النهي.................. ١٨٠
١٣٧. حيلة المقاطعة.................. ١٨٢
١٣٨. أغراض حيلة المقاطعة.................. ١٨٢
١٣٩. حيلة المسابقة.................. ١٨٣
١٤٠. حيلة تجميع النماذج.................. ١٨٣
١٤١. حيلة أن يتصدر لمخاصمة الشخص..... ١٨٦
١٤٢. حيلة المفاضلة.................. ١٩١
١٤٣. حيلة " إن كنت تقصد "........... .. ١٩٢
١٤٤. حيلة التوريط في الفخر.................. ١٩٣
١٤٥. حيلة التخيير للتوريط.................. ١٩٤
١٤٦. حيلة الوقوف على الهاوية.................. ١٩٥
١٤٧. حيلة الدفع إلى الهاوية.................. ١٩٦
١٤٨. حيلة " هل تتفق مع فلان "................. ١٩٧
١٤٩. حيلة تعميم قول الطرف الآخر ثم أخذ قاعدة. ١٩٧
١٥٠. حيلة الاستفزاز.................. ١٩٩
١٥١. حيلة الاتهام تحت غطاء السؤال............ ١٩٩
١٥٢. حيلة السؤال الملغوم.................. ٢٠٠
١٥٣. حيلة الغموض.................. ٢٠٢

١٥٤. حيلة "لا يوجد فرق "........ .... ٢٠٤

١٥٥. حيلة " أنا منكم "......... .... ٢٠٦

١٥٦. حيلة "من المفروغ منه "......... .. ٢٠٧

١٥٧. حيلة التلاعب في ضمير المتكلم........... ٢٠٨

١٥٨. حيلة تغطية الرفض بعدم القدرة... .... ٢٠٩

١٥٩. حيلة تكرار السؤال........... ٢١١

١٦٠. حيلة المشاورة في غير مكانها............ ٢١٢

١٦١. حيلة إلباس المصالح الشخصية لباس القيم.... ٢١٤

١٦٢. حيلة نصف الحقيقة........... ٢١٥

١٦٣. حيلة الترويج تحت شعار الرد......... ..... ٢١٧

١٦٤. حيلة التخدير باستخدام " لكن "........ ٢١٨

١٦٥. حيلة عكس " لكن "......... .... ٢٢٠

١٦٦. حيلة " لست وحدي "......... .... ٢٢٠

١٦٧. حيلة التظاهر بفهم العكس......... .... ٢٢١

١٦٨. حيلة المراوغة......... .... ٢٢٢

١٦٩. حيلة تقليل الأثر......... .... ٢٢٣

١٧٠. حيلة ادعاء التلازم......... .... ٢٢٤

١٧١. حيلة إخفاء السبب الحقيقي......... .... ٢٢٦

١٧٢. حيلة الطلب المفاجئ......... .... ٢٢٦

١٧٣. حيلة " رمتني بدائها وانسلت "......... ..... ٢٢٧

١٧٤. حيلة المقارنة الخادعة للتخلص.............. ٢٢٩
١٧٥. حيلة التظاهر بأنه أخطأ في كلامه........ ٢٣٠
١٧٦. حيلة تصوير الحوادث الفردية وكأنها ظاهرة ٢٣٣
١٧٧. حيلة تصوير الظاهرة على أنها حوادث فردية... ٢٣٤
١٧٨. حيلة استخدام الألفاظ المطَّاطة........ ٢٣٥
١٧٩. حيلة التأكيد المطلق......... ..... ٢٣٦
١٨٠. حيلة التبرير الزائف بهدف الخداع......... ٢٣٧
١٨١. حيلة تقديم السبب على المُسبب دون داع.. ٢٣٨
١٨٢. حيلة الاختصار المُخِل....... .... ٢٣٩
١٨٣. حيلة الإحالة إلى مجهول........... ٢٤٠
١٨٤. حيلة البتر.......... .... ٢٤١
١٨٥. حيلة المقارنة بالأفضل............ .... ٢٤١
١٨٦. حيلة المقارنة بالأسوء........... .... ٢٤٢
١٨٧. حيلة التلاعب بالأوصاف والمصطلحات...... ٢٤٣
١٨٨. حيلة تقديم الدعوى في محل الدليل........... ٢٤٣
١٨٩. حيلة تقديم الفشل على أنه نجاح........... ٢٤٤
١٩٠. حيلة الإجابة بما ليس بجواب.......... ٢٤٥
١٩١. حيلة تقديم السيء على أنه حسن....... ٢٤٦
١٩٢. حيلة البناء على مجهول........... ...... ٢٤٧

١٩٣. حيلة الباقة والفريق.......... .... ٢٤٨

١٩٤. حيلة " لا أنكر أن ". ٢٤٩

١٩٥. حيلة التدليس.......... .... ٢٤٩

١٩٦. حيلة " أنا محايد ".......... .... ٢٥٠

١٩٧. حيلة التشكيك في القناعات........... ٢٥١

١٩٨. حيلة جعل المستثنى مستثنى منه........... ٢٥٤

١٩٩. حيلة الكلام باسم الغير.......... .... ٢٥٤

٢٠٠. حيلة التلاعب في الواجهة.......... .... ٢٥٦

٢٠١. حيلة توكيل شخص آخر للطلب........... ٢٥٧

٢٠٢. حيلة "كم معك ".......... .... ٢٥٨

٢٠٣. حيلة النقل بالمعنى ٢٥٩

٢٠٤. حيلة " لعل " ٢٦٠

٢٠٥. حيلة التمثيل.......... .... ٢٦١

٢٠٦. حيلة " ما رأيك؟ ".......... .... ٢٦٢

٢٠٧. حيلة عكس الصورة.......... .... ٢٦٣

٢٠٨. حيلة التغيير.......... .... ٢٦٤

٢٠٩. حيلة استغلال السياق للذم.......... ...... ٢٦٥

٢١٠. حيلة "مستحيل!".......... .... ٢٦٦

٢١١. حيلة " ما وجدوا غيرك؟!"........... ٢٦٩

٢١٢. حيلة مدح المنافس.......... .... ٢٧٠

٢١٣. حيلة الذم بما يشبه المدح.............. ٢٧١

٢١٤. حيلة السؤال للسُّخرية.......... .... ٢٧٣

٢١٥. حيلة السؤال للإحراج........... .... ٢٧٥

٢١٦. حيلة التقصِّي لكشف كذب المتكلم أو..... ٢٧٦

٢١٧. حيلة مدح ما يستحق الذم................ ٢٧٨

٢١٨. حيلة المدح بما يُعلم أن الممدوح على خلافه. ٢٧٩

٢١٩. حيلة التغابي ٢٨٠

٢٢٠. حيلة "فلان يسبقك؟!"........... .... ٢٨٢

٢٢١. حيلة التشبيه للتحقير أو للتشويه........... ٢٨٣

٢٢٢. حيلة التكنية أو التلقيب للتشويه.......... ٢٨٤

٢٢٣. حيلة التشبيه بمن هو فوقك........... ٢٨٥

٢٢٤. حيلة الشتم تحت غطاء المزاح............ ٢٨٦

٢٢٥. حيلة مدح النفس أو نفي الذم عنها.......... ٢٨٧

٢٢٦. حيلة مدح الرجل والتعريض بقومه............ ٢٨٩

٢٢٧. حيلة الهزل بقصد السخرية........... ٢٩٠

٢٢٨. حيلة "إياكِ أعني!"........... .... ٢٩٠

٢٢٩. حيلة التعجب بقصد الإحراج أو التحريض.. ٢٩١

مقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين، وبعد.

فهذا كتاب في حِيَلِ الكلام، يعرضها، ويشرحها، ويبيِّن كيفية التعامل معها، وهو معني بتنمية مهارات القارئ في هذا المجال، بحيث تصبح قدراته فيه أفضل بكثير منها قبل قراءته إن شاء الله تعالى، ويصبح أكثر قدرة على فهم نوايا المتكلم الحقيقية من خلال كلامه.

وقد قسَّمته إلى تمهيد وخمسة فصول ليكون أكثر تنظيماً وأيسر في القراءة.

وبما أنه يعالج جوانب عملية في بيئة انتشرت فيها العامية، فإنني قد أذكر مضطراً بعض العبارات بالعامية لإيصال الفكرة.

وربما ضربت مثلاً أو أكثر في حيلة، وتركته في أخرى لوضوحها، أو أضفت فيما ندر مثلاً آخر في الحيلة ليس الكلام جزءاً رئيساً فيه إتماماً للفائدة.

وبما أن الكتاب يخاطب كل القراء وفيهم الصغير والكبير، ومن قلَّت بضاعته ومن كثُرت؛ فإنه يخلط بين ما انتشر ولم يكد

يخفى على أحد، وبين ما ندر ولم يكد يمر إلا على من له علاقة بالمجال الذي أُخذ المثال منه، فما كان لا يصل إلى أن يكون حيلة لرواجه وكثرة استخدامه عندك قد يكون جديداً لم يُعرف من قبل عند غيرك، والعكس صحيح، ولن تعدم بين هذا وذاك فائدة.

أسأل الله تعالى أن ينفع به ويجعله خالصاً لوجهه الكريم، ويتجاوز عما قد يكون وقع فيه من خطأ.

تمهيد.

حِيَلُ الكلام في هذا الكتاب تشمل الحِيَل في صُلب الكلام، والحِيَل التي يُستخدم فيها الكلام وإن لم تكن في صُلبه، ولم أسع لاستيعاب هذه الحِيَل، وإنما عرضت ما أمكن منها مع التوضيح والتمثيل وكيفية التعامل معها، وقد قارب الكتاب في البداية نحو ٤٠٠ صفحة؛ فوجدته كبيراً، فنقلت حيل التأثير وهي تقارب ربع الكتاب إلى كتاب سيصدر لاحقاً إن شاء الله تعالى عنوانه: فن التأثير والإقناع، وبقي ما تراه في هذا الكتاب.

وقد تم وضع عناوين للحيل لتوضيح المراد من جهة وتمييزها عن غيرها من جهة أخرى.

ورتبت الحِيَل حسب غرضها فهناك حِيَلٌ للتخلُّص، وأخرى للتغلُّب في الحوار، وأخرى للخداع، وأخرى للسخرية أو الإحراج.

وبعض ما يُعرض من حِيَلٍ في أحد الأغراض يُمكن استخدامه في غرض آخر، وقد تجد تشابهاً في بعض الحيل فتظنه تكراراً، وليس كذلك؛ فقد تتشابه في الأسلوب لكنها تختلف في الغرض فتكون الأولى في التغلب مثلاً والأخرى في التخلص.

ماهي الحيلة؟

في اللغة هي: وسيلة بارعة يلجأ لها الإنسان لبلوغ غايته، وتحايل على الشَّيءِ: سلك معه مسلك الحذق ليبلغ منه مأربَه.

قال ابن القيم رحمه الله تعالى: " الحيلة هي نوع مخصوص من التصرف والعمل الذي يتحوَّلُ به فاعلُه من حال إلى حال، ثم غلب عليها بالعُرف استعمالها في سلوك الطرق الخفية التي يتوصَّل بها الرجلُ إلى حصول غرضه، بحيث لا يتفطن له إلا بنوع من الذكاء والفطنة؛ فهذا أخص من موضوعها في أصل اللغة، سواء كان المقصود أمراً جائزاً أو محرماً. (١) "

وهي وسيلة حكمها حكم الغاية منها مالم يصاحبها محرم كالغيبة والنميمة والكذب فعندها تكون محرمة لعينها.

قال ابن القيم رحمه الله تعالى:

"كما يذم الناسُ أربابَ الحِيَل فهم يذمُّون أيضاً العاجزَ الذي لا حِيلَةَ عنده لعجزه وجهله بطرق تحصيل مصالحه، فالأول ماكرٌ مخادع، والثاني عاجزٌ مفرِّط، والممدوح غيرهما، وهو مَنْ له خبرة بطرق الخير والشر خَفِيِّها وظاهرها فيُحسِن التوصل إلى

---

(١) إعلام الموقعين لابن القيم٥/١٨٨.

مقاصده المحمودة التي يحبُّها الله ورسوله ﷺ بأنواع الحيل، ويعرف طرقَ الشر الظاهرة والخفيّة التي يُتوصل بها إلى خِدَاعه والمكر به؛ فيحترز منها ولا يفعلها ولا يدل عليها، وهذه كانت حال سادات الصحابة ﷺ، فإنهم كانوا أبَرَّ الناس قلوباً، وأعلم الخلق بطرق الشر ووجوه الخداع، وأتقَى لله من أن يرتكبوا منها شيئًا أو يُدْخلوه في الدين، كما قال عمر بن الخطاب رضي الله عنه: « لست بخِبٍّ[1] ولا يخدعني الخِب »، وكان حذيفة رضي الله عنه أعلم الناس بالشر والفتن، وكان الناس يسألون رسول الله ﷺ عن الخير، وكان هو يسأله عن الشر، والقلبُ السليم ليس هو الجاهل بالشر الذي لا يعرفه، بل الذي يعرفه ولا يريده، بل يريد الخير والبر، والنبي ﷺ قد سمَّى الحرب خُدْعَة، ولا ريبَ في انقسام الخِداع إلى ما يحبه الله ورسوله ﷺ وإلى ما يُبْغضه ويَنهى عنه، وكذلك المكر ينقسمَ إلى قسمين: محمودٍ، ومذموم؛ فالحيلة والمكر والخديعة تنقسم إلى محمود ومذموم. [2]" انتهى.

---

(١) الخب هو: المخادع.

(٢) إعلام الموقعين: ٥/١٨٩-١٩٠.

لماذا نتعلم حِيَل الكلام؟

تَعلُّم حِيَل الكلام ليس فقط لاستخدامها في التأثير على الآخرين بل أيضاً ليكون لديك مناعة ضدها حين تُستخدم ضدك.

قال عمرو بن العاص رضي الله عنه: «ما رأيت أحداً كلَّمَ عُمَراً إلا رحمته؛ لأنه كان لا يَخدَعُ أحداً لفضله ولا يَخْدَعه أحدٌ لفِطنته».

وليس كل ما يُعرض من الحِيَلِ هنا سيء وليس كلها حسن، وإنما هي في أغلبها أداة يُمكن استخدامها لنصرة الحق أو نصرة الباطل؛ فتَحْسُنُ وتسوء بحسب ما استُخدمت فيه.

قال أعرابي يَذْكُرُ حِمَاسَ بن ثامل:

برئت إلى الرحمن من كل صاحبٍ
أُصَاحِبهُ إلا حِماسَ بنَ ثامـلِ
وظنِّي بـه بيـن السماطين أنه
سينجو بِحَقٍّ أو سينجو بباطلِ

وفي الجملة فإطلاق مصطلح الحِيَل على ما ستقرأه هنا هو تقريبي؛ فيمكن أن يقال عنها حِيَل ويُمكِنُ أن يقال أساليب، ولا مشاحة في الاصطلاح، ومثله كلمة محتال فالمراد بها هنا الوصف لممارس الحيلة، لا ذم ذلك الشخص ولا مدحه.

ما الذي سأستفيد من قراءة هذا الكتاب ومعرفة حِيَل الكلام؟

هناك العديد من الفوائد منها:

- أن تصير خبيراً بأساليب الكلام وحِيَلِه، لا يكاد يُعجِزُك أمر ولا تكاد تُحاول شيئاً بالكلام إلا بَلْغته؛ فإذا ناظرت غلبت، وإذا أردت الإقناع أقنعت، وإذا اعتذرت عُذِرْت، وإذا أردت التخلُّص تخلصت، بينما لو كنت كليل اللسان قليل الخبرة لم يكد لسانك ينفعك في جانب إلا ضرَّك في غيره.
- أن تكتسب القدرة على تقييم المتكلم بمجرد مراقبة أسلوبه في الكلام.
- أن الاطلاع على هذا الكم الكبير من الحيل يرفد قاموسك اللفظي بخيارات واسعة للتعامل مع أي موقف بفعالية أكبر، فبينما يحتار غيرك ولا يدري ماذا يقول؛ يكون في ذهنك قائمة طويلة من الطرق والحيل للتعامل مع الموقف.
- أنك إذا سمعت الكلام عرفت ما وراءه، وعرفت حقيقة ما يريد المتكلم لاما أراد هو أن تفهم منه، وهذا يفيدك في اكتشاف الحِيَل والامتناع على المُحتال؛ فالحيل كثيرة، وغالبها

يعتمد في جزء كبير منه على الكلام؛ فإذا عرفت حِيَل الكلام لم تكد تمر عليك حيلة إلا كشفتها.

- أن اطلاعك على الحِيَل وأساليب التعامل معها يُعطيك ثلاث خيارات:

إما أن تستخدم الحيلة أو الرد عليها كما تجده في الكتاب.

أو تستخدمها بعد التعديل عليها.

أو تستفيد منها في ابتكار حيلة أو رد من عندك.

ومع الوقت يصبح فهم الحيلة والرد عليها أو حتى استخدامها يتم بشكل آلي، وكأنما تُسأل عن اسمك فتقول: فلان.

❁❁

آلية حِيَل الكلام:

بعض حِيَل الكلام تعتمد على أسرار اللفظ وتأثيره على المتلقي، وبعضها تعتمد على طريقة الكلام وكثرة القوالب التي يكتسح بها المُحتال من يتكلم معه، فلا يجد لها خصمه دفعاً، خاصة وهي جديدة عليه والوقت لا يسعه لتأملها وإعداد رد مناسب لها.

❁❁

لوازم الحيل:

غالب الحِيَل لها لازم يدل عليها؛ فإذا رصدته في الكلام كان ذلك علامة على أن ما تسمعه قد لا يكون على وجهه.

فمثلاً:

من لوازم حِيَل التخلص اللطف وخفة الظل.

ومن لوازم حِيَل الخداع الاستعجال.

ومن لوازم حِيَل السخرية الابتسامة الصفراء.

وربما أتت الحيلة من غير هذه اللوازم إما مبالغة في إخفائها، أو لعدم إتقانها، أو لأي سبب آخر، وربما أتى اللازم أو العلامة دون أن يكون هناك حيلة؛ فليس كل من تلطف معك، أو كان على عجل محتالاً بطبيعة الحال.

وفي الجملة حين لا تلاحظ علامة خاصة للحيلة فابحث عن عدم الانسجام في الطرح، أو عدم انسجام ما يقال مع سابق عهدك بالمتكلم؛ فإذا وجدته فكن على حذر؛ فغالباً أنت أمام محتال! ومن علامات عدم الانسجام مع الخط العام للشخص أن يُلاطِفَك من لم تعتد منه الملاطفة، أو يهتم بك من لم تعتد منه الاهتمام، أو يتكلم عن قيمةٍ ما، من لم يكن يهتم بها.

بين عيوب الكلام وحِيَلِه.

لا تكاد تجد عيباً من عيوب الكلام إلا وهو يصلح أن يكون حيلة تَرُوج على المتلقي، وفي الجملة فإن المنطقة الانتقالية بين المتضادات، أو ما تُعرف بـ "المنطقة الرمادية" هي ميدان الحِيَل وبابها الذي يلج المحتالون منه، ولذلك تجد الداهية يلتبس أمره على بعض الناس فيخلطون بينه وبين الساذج، وأسهل قناع لتمرير الحيل هو التظاهر بالسذاجة (١).

كيفية التعامل مع الحيلة.

تحتاج ابتداءً لكشف الحِيَل أن تعوِّد نفسك التأني والتأمل والبُعد عن الجواب الآلي؛ فتلك سمة العقلاء، وقد قيل وأظنها لابن المقفع: " أجب من حيث تعقل، لا من حيث تعتاد"؛ فإذا اعتدت التأني وصار طبيعة فيك، سهُلَ عليك تأمل ما تواجه وكشف ما فيه من احتيال، والتعامل معه بما يُناسبه.

قال صالح بن عبد القدوس:

وَمن الرِجالِ إذا اِستَوَت أخلاقُهُم
مِن يُستَشارُ إذا استَشيرَ فَيُطرِقُ

(١) انظر ص١٩٦، حيلة "إن كنت تقصد".

حَـتّى يُـحِـلَّ بِـكُـلِّ وادٍ قَـلـبَـه
فَيَرى وَيـعرف ما يَقول فيَنطِـقُ
فَـبِذاكَ يوثـق كُل أَمـرٍ مُـطـلَـقٍ
وَبِـذاكَ يُـطـلـقُ كـلَّ أَمـرٍ موثَقُ

ولكل حيلة بطبيعة الحال وطبيعة الظرف الذي تكون فيه تعامل يُناسبها، وقد ذكرت مع غالب الحِيَل ما يناسبها من رد، لكن في الجملة إذا أعيتك حيلة ولم تدر كيف تتعامل معها، فأسهل الطرق أن تكشفها للناس وترد عليها بنفس أسلوبها.

ولستَ في كل حين معنياً بكشف حيلة هذا والرد على حيلة ذاك، فالمراء منهي عنه، وإذا وجدت من يتخلص بحيلة ولا يضرك التغافل عنه فافعل؛ فقد سُئِلَ حكيم: من العاقل؟ قال: الفَطِنُ المتغافل.

وقال الشافعي رحمه الله تعالى:

اقبَل مَعاذيرَ مَن يَأتيكَ مُعتَذِراً
إِن بَرَّ عِندَكَ فيما قالَ أو فَجَرا
فَقَد أَطاعَكَ مَن يُرضيكَ ظاهِرُهُ
وَقَد أَجَلَّكَ مَن يَعصيكَ مُستَتِرا

ولا يعني هذا أن تتغافل مع من يراك مغفلاً، وإنما البس لكل حالة لبوسها كما قال الفزاري.

وتحديد متى يجب أن تضع يدك على من مارس الحيلة ومتى تغض الطرف عنه، وكيف تكون طريقتك من حيث اللِّين أو القسوة أمرٌ متروكٌ لك؛ فلكل موقف ما يناسبه، وإن كان الأصل اللِّين واللطف مع العقلاء مالم تُضطر لغيره، أما السفهاء فترفَّع عنهم وتجنب التعامل معهم جملة مالم تضطر؛ فإن كان فبقدر الضرورة مع التحفظ والتَّوقِي.

وإنما كُتب الكتاب ليعرف القارئ الحيل، ويتمكن من التعامل معها بما يناسبها.

الفصل الأول:

حِيَلُ التخلُّص.

الهدف العام من هذه الحِيَل هو تخليص مستخدمها من مأزق وجد نفسه فيه.

١. حيلة الإهمال.

إذا سُئِل المُحتال سؤالاً لا يريد الإجابة عليه، أهمله وتكلم في غيره، وقد يُفهم إهماله على أكثر من وجه، فالبعض سيظنه متعمداً لأن السؤال لم يُعجبه، والبعض يظنه تركه لأن كلامه القادم يتضمن الجواب عليه، والبعض يعتقد أنه تهرب منه، وهناك من لن يلاحظ شيئاً أصلاً.

والتعامل مع هذه الحيلة إنِ تأكدت أن الهدف هو التهرب، أن تُعيد السؤال مرة أخرى وتُبيِّن أنك طرحته قبل قليل ولم يُرَدَّ عليه، فإن أهمله كشفت لمن يسمع أن ما فعله حيلة للهرب.

٢. حيلة تحويل كلام المُحتال إلى معنى مقبول.

يتكلم بشيء؛ فيجد أن رد الفعل عليه ليس كما توقع؛ فيُغيِّر اتجاه كلامه لمعنى مقبول.

أو يقول قولاً فيُواجَه بحقيقة تدحض كلامه؛ فيُحوِّل كلامه برشاقة ليتوافق مع التيار أو ليزيل التوتر، وغالباً ما يصاحب ذلك شيء من خفة الظل.

أو يطلب شيئاً من وجه فإن صادف ما يُريد فبها، وإن رصده أحد تعلل بعلة أخرى.

ومن أمثلة ذلك:

- طفل يدق باب الجيران؛ فإن فتح له صديقه دعاه ليلعب معه، وإن فتحت أمه قال: بعثتني للكِ أمي لحاجة!
- أحدهم يسأل آخر:

- هل هذا الذي معك ابنك؟

- لا، ابن الجيران. (يسخر من سؤاله)

- أنا قلت كذا برضو [١].

- وقديماً رمى رجلٌ عصفوراً، فأخطأه، فقال له آخر: أحسنت؛ فغضب، وقال: تهزأ بي؟! قال: لا، ولكن أحسنت إلى العصفور.
- وقال أبو علقمة: كان اسم الذئب الذي أكل يوسف رجحون! فقيل له: فإن يوسف لم يأكله الذّئب!

قال: فهذا اسم للذئب الذي لم يأكل يوسف!

---

(١) عامية تعني: أيضاً.

٣. حيلة الكلام بالرمز لإخفاء المعنى.

يريد أن يقول لمن معه شيئاً دون أن يفهمه غيرهما؛ فيستخدم الكلام المَكْنِي، وربما كان غرض الكلام السخرية المبطَّنة، أو المزاح، أو تجنب الحرج، أو غير ذلك.

ومن أمثلة ذلك:

- ما حُكي أن رجلاً قال لآخر: ممن أنت؟

  قال: من بني تميم.

  قال: من أكثرها أو من أقلها؟

  قال: من أقلها.

  يشير إلى قوله تعالى: ﴿إن الذين ينادونك من وراء الحجرات أكثرهم لا يعقلون﴾(١).

  ففهِمَ الطرفان المعنى دون أن يظهر غيرهما عليه.

- وبلغ رجلاً أن ابنته امتنعت على زوجها أن يدخل بها، فخرج إليها، وفي يده مخصرة، فجلس وجعل ينكت في الأرض ويقول:

من الخفرات البيض أما حرامها   فصعبٌ وأما حِلُّها فذلولُ

---

(١) سورة الحجرات / الآية: ٤

فأوصل الرسالة من خلال البيت دون حرج؛ ثم خرج؛
ودخل زوجها فلم تمتنع عليه.

- وكان البراء بن قبيصة صاحب شراب، فدخل إلى الوليد بن عبد الملك وبوجهه أثر، فقال: ما هذا؟ فقال: فرس لي أشقر ركبته فكبا بي (يريد الخمر)، فقال:
لو ركبت الأشهب لما كبابك، (يريد الماء).

- ودخل الحطيئة على عيينة بن النهاس العجلي، فسأله وهو لا يعرفه، فقال له: ما أنا على عمل فأعطيك، ولا في مالي فضل عن قومي، فقال الحطيئة: لا عليك وانصرف.
فقال له بعض قومه: قد عرضتنا ونفسك للشر! هذا الحطيئة وهو هاجينا أخبث هجاء!

فقال: ردوه! فردوه إليه، فقال: كتمتنا أمرك بنفسك كأنك كنت تطلب العلل علينا، اجلس فلك عندنا ما يسرك؛ فجلس، فقال له: من أشعر الناس؟ قال: الذي يقول:

ومن يجعل المعروف من دون عرضه
يَفِرْهُ ومن لا يتَّقي الشتمَ يُشتمِ!

- وذهب أبو العيناء إلى باب أبي عبيد الله بن يحيى، فقال له حاجبه سعد: هو مشغول يا أبا عبد الله. قال: ففي شغله أريد ألقاه. قال: ليس إلى ذلك سبيل. فقال له: رزقكم الله العود إلى بيته الحرام، وانصرف؛ فقال سعد: دعا علينا لعنه الله! والله إن كنّا بمكة إلا حين نُفينا.
- ومنها في التحذير ماحُكي أن المأمون خرج يوماً وبيده رقعة فرمى بها إلى الوزراء والكُتَّاب وقال اقرؤا هذه الرقعة فجعلوا يقولون: هذه رقعة عاشق إلى معشوق وفيها حرف لسنا نعلم المراد به وهو: " يا موسى ".

فقال المأمون: عن الحرف سألت!

فَهُمْ على ذلك إذ دخل إسحاق بن إبراهيم المصعبي؛

فأمره المأمون بالنظر في الرقعة؛ ففكر فقال:

هذه رقعة إنسان اطلع على سرِّك فحذَّر منه!

قال: وكيف ذلك؟

قال: لأن الله تعالى يقول:

﴿قَالَ يَا مُوسَىٰ إِنَّ الْمَلَأَ يَأْتَمِرُونَ بِكَ لِيَقْتُلُوكَ فَاخْرُجْ إِنِّي لَكَ مِنَ النَّاصِحِينَ﴾(١).

قال المأمون: صدقت، هذه رقعة فلانة الجارية، وقَفَت على شيء تَكلَّمْتُ بهِ في أمر علي بن هشام فلحنت له وأنذرته!

- ومنها في التحريض ما حُكي أن المنصور قال لمسلم بن قتيبة: ما ترى في قتل أبي مسلم فقال:

﴿لَوْ كَانَ فِيهِمَا آلِهَةٌ إِلَّا اللَّهُ لَفَسَدَتَا﴾(٢)، قال: حسبك!

- ومنها في النصح اللطيف:

ما رُوِيَ أن يونس بن حبيب كان يختلف إلى الخليل يتعلم منه العروض، فصعب عليه تعلمه، فقال له الخليل يوماً: من أي بحر قول الشاعر:

إذا لم تستطع شيئاً فدعه وجاوزهُ إلى ما تستطيع؟!

ففطِنَ يونس إلى ما عناه الخليل وترك العروض.

- وقريباً منه في الزجر اللطيف ما نُقل أن السري الرفاء الموصلي كان من مُدَّاح سيف الدولة؛ فزاد سيف الدولة في الثناء على المتنبي، فقال له السري:

---

(١) سورة القصص.٢٠.

(٢) سورة الأنبياء: ٢٢

أشتهي أن الأمير ينتخب قصيدة من غُرَرِ قصائده لأعارضها، ويتحقق الأمير بذلك أنه أركب المتنبي غير سرجه! فقال له سيف الدولة: عارض قصيدته القافية التي مطلعها:

لعينيكِ ما يلقى الفؤادُ وما لقي
وللحب ما لم يبق مني وما بقي

قال السري: فكتبت القصيدة، واعتبرتها في تلك الليلة؛ فلم أجدها من مختارات أبي الطيب؛ لكن رأيته يقول في آخرها:

إذا شاء أن يلهو بلحية أحمقٍ
أراه غباري ثم قال له الحقِ

وما كمد الحساد شيءٌ قصدته
ولكنه من يزحم البحر يغرقِ

فقلت: والله أشار سيف الدولة إلى هذا البيت! فأحجمت عن معارضة القصيدة.

- ونحوه ما حكى المناوي عن شيخه ابن حجر العسقلاني أن سائلاً رفع له ورقةً يلتَمِسُ شيئًا مِنْ مبرَّاته، فكتب له عليها

بشيء؛ ثم جاءه بعد قليل بورقةٍ أيضاً، ظانًّا أنَّه يَخْفَى عليه قُرْبُ مجيئه، فكتب له بهامشها:

إذا ما جَنَيْتَ جنى نَخْلَةٍ   فلا تَقْرَبَنها إلى قابِلِ!

٤. حيلة "لا أدري".

ليتجنب إعطاء معلومات لشخص يدقق معه، يجعل مضمون أغلب أجوبته: " لا أدري"! وبذلك يتخلص من ذلك السائل، ويتجنب أجوبة يمكن تحليلها واستخلاص معلومات منها، أو اكتشاف أنه لم يكن صادقاً فيها.

- وكان البادية يستشهدون بهذا البيت من الشعر حين يوصون بهذه الحيلة:

واليا نشدني واحدٍ قلت مدري

حيث ان في مدري تضيع البصاير

٥. حيلة التشفير.

وهي إدخال بعض الأحرف على الكلام بحيث يعجز السامع عن فهمه بينما يفهمه من يعرف الشفرة ويستطيع الرد بنفس الطريقة.

ومن أمثلة ذلك:

- يستخدم بعض البادية كلمتي "دَرّسوس" في نهاية الجملة الأولى التي يقولها المتحدث لمن يريد مخاطبته، و"رِيسها" في نهاية الجملة الثانية، مع البدء في كلا الجملتين بحرف "بـ"، والتلاعب في ترتيب حروف الكلمات الأخرى لتعمية المعنى.

كأن يقول أب لابنه، وهناك من يسمع:

بالمضايف دَرّسوس بالمجالس رِيسها؟

فيجيبه ابنه:

بالمراوح دَرّسوس بالمعاصر رِيسها.

فيأمره:

بالمغانم دَرّسوس بالمراجع رِيسها.

فيجيبه:

بالمراجع دَرّسوس، من المغارب رِيسها.

والمعنى:

- هل الضيف موجود عندكم؟
- ذهب من وقت العصر.

- إذاً أعِدِ الغنم إلى مكانها.
- أعدتها منذ غروب الشمس.

٦. حيلة " وأنا كذلك".

يقول أحدهم لزيدٍ قولًا فيفهمه على نحو سيء؛ فيرد بناء على ذلك الفهم بما يقاربه، فيقول الأول: " لم أقصد ما فهمت!"، فيجيبه زيدٌ بنفس الطريقة: " وأنا كذلك!"

ومن أمثلته:

- ما حُكي أن شريكاً النميري ساير عمر بن هبيرة وهو على بغلة، فجاوزت بغلته برذون (١) عمر، فقال له عمر: اغضض من لجامها! فقال: إنها مكتوبة!
- فقال عمر: ما أردت ذلك، قال شريك: ولا أنا أيضاً أردته!

ظنّ شريك أن عمر عنى بقوله: " اغضض من لجامها " قول جرير:

فغُضَّ الطرفَ إنك من نُمَيْرٍ فلا كعباً بلغت ولا كلابا

---

(١) البرذون: دابة غير البغل عظيمة الخلقة غليظة الأعضاء تُتخذ للأحمال الثقيلة.

وعنى شريكٌ بقوله: " مكتوبة " قوله:

لاتأمننّ فزارياً خلوت به على قلوصك واكتبها[١] بأسيار!

فتخلص الأول من الحرج بقوله: "ما أردت ذلك"؛ ففعل الآخر مثله.

٧. حيلة " الكل يفعل هذا. "

يضبط المحتال وهو يقع فيما لا يقبل؛ فيسعى لتلطيخ أكبر قدر ممكن من الناس بالعيب الذي هو فيه ليختفي وسط الزحام.

مثلاً:

- يُكشف أنه كاذبٌ، وبدلاً من أن يتراجع ويعتذر؛ يقول: كل الناس تكذب!
- يُكشف أن المنتجُ الذي يبيعه فيه مواد ضارة بالصحة؛ فيقول: " لسنا وحدنا؛ فجميع المنتجات المنافسة تحوي نفس المواد! ".

(١) اكتبها أي: شُدَّها.

والأمثلة كثيرة وفي مجالات متنوعة والجامع بين أغلبها الوقاحة وذهاب الحياء حين لا يخجل وإنما يبرر لنفسه أنه ليس وحده من يفعل ذلك.

٨. حيلة تحويل التهمة الثابتة إلى شخص آخر.

يُفاجأ المحتال بثبوت حدوث المشكلة من الجهة التي هو مسؤول عنها، وبدلاً من أن ينهار ويُقِر ويطلب السماح، يندفع فوراً بحثاً عن فلان الذي هو المسؤول تحته، فيشتمه ويسأله لماذا فعلت كذا ولم تفعل كذا ويحوِّل التهمة له، ويصدر عقوبة عليه ليتبرأ هو منها.

مثلاً:

- أذكر أني كنت في مقتبل العمر مع لجنة تفتش عن مدى جودة عمل إحدى المؤسسات، ووجدنا الكثير من يشتكي من سوء خدماتها وعدم التزامها بما تم الاتفاق عليه، وبدأت اللجنة تُوَثِّق تلك المخالفات، وبعد برهة حضر صاحب المؤسسة، وبمجرد أن عرف ما جرى استدعى عاملاً

لديه وشتمه وضربه وقال له: لِمَ لَمْ تقدم للناس ما هو مطلوب حسب العقد؟!

لماذا تريد الإضرار بي؟!

بعد أن غادرنا كان أهل الخبرة في اللجنة يتحدثون أنه مخادع وكل ما قام به تمثيل، وكل التقصير تم بعلمه وهو المسؤول عنه، ولا يلبث أن يُرضي العامل ببعض المال وينتهي الأمر!

٩. حيلة الإملال.

يسأله أحدهم عن شيء فيرد عليه بما لا يفيده، ويظل يحاول استخلاص معلومة، بينما يعمد المحتال إلى خلطها بغيرها إلى أن يملَّ السائل ويتركه.

مثلاً:

- يقول: أين يقع بيت فلان؟

تجيبه:

- في مكة؟
- أين من مكة؟
- شرق مكة.

- أين بالضبط؟

- بالضبط في شمال شرق مكة.

- في أي حي؟

- في الشرائع.

- أين من الشرائع؟

- على يمين الطريق.

- أي طريق؟!

- الطريق العام.

- لم أفهم.

- تأتي من عند الإشارة، وتسير حتى تجد الدوار ثم تتركه وتمشي، وعلى يمينك أرض كبيرة بعدها تجد بناية كبيرة تدخل من عندها ثم إذا وجدت أرضاً كبيرة أخرى، تدخل من عندها وتستدير من خلف البنايات وتجد ممراً على يمينك تدخل معه لتجد منزل فلان!

- وقديماً:

لمَّا حاصر خالد بن الوليد أهل الحيرة، قال: ابعثوا لي رجلاً من عقلائكم؛ فبعثوا عبد المسيح بن عمرو، وكان نصرانياً،

فجاء، فقال لخالد: أنعم صباحاً أيها الملك فقال: قد أغنانا الله عن تحيّتك هذه، فمن أين أقصى أثرك أيها الشيخ؟ قال: من ظهر أبي؛ قال: فمن أين خرجت؟ قال: من بطن أمي؛ قال: فعلام أنت؟ قال: على الأرض؛ قال: ففيم أنت؟ قال: في ثيابي؛ قال: أتعقل؟ قال: أي والله، وأقيّد؛ قال: ابن كم أنت؟ قال: ابن رجلٍ واحد؛ قال خالدٌ: ما رأيت كاليوم، أسألك عن الشيء وتنحو في غيره!

قال: ما أنبأتك إلا عما سألتني!

١٠. حيلة "صاحب الصلاحية لم يوافق."

عندما يدخل في مفاوضات ويريد الاحتفاظ بخط الرجعة مفتوحاً يوحي للطرف الآخر أنه ليس وحده في هذه المفاوضات وما يتبعها بل هو مجرد وكيل أو مندوب لشخص آخر، وبالتالي لابد أن يرجع له فيما يتم من مفاوضات ويأخذ رأيه، وكلما أراد أن يتراجع ادعى أن صاحب الصلاحية لم يوافق.

١١. حيلة الحَيْدَة الوقحة.

ينتقد عليك أو على مجتمعك شيئاً؛ فتأتيه بصورة منه أو من مجتمعه تماثل ما عابه عليك!

وبدلاً من أن يُقر ويتراجع يقول: إذا صرتم مثلنا فافعلوا ماتشاؤون!

ومن أمثلتها:

- ينتقد عليك المبالغة في حفل زفاف أحدكم؛ فتقول له: وأنتم كذلك فعلتم في زواج فلان!

فيقول: " إذا كان المتزوج عندكم مثل فلان فليفعل ما شاء"!

فهذه حيدة وقحة عن أصل الموضوع.

والرد على مثل هذا أن تقول:

﴿أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنسَوْنَ أَنفُسَكُمْ﴾ (١).

---

(١) سورة البقرة ٤٤.

١٢. حيلة اتهام السائل بالحيدة أو التهرب من موضوع الحديث.

يُسأل المُحتال سؤالاً محرجاً؛ فيرد بأن هذا خروج عن موضوع الحوار، ويطالب خصمه بعدم فعل ذلك، ومباشرةً يرجع للكلام الذي سبق السؤال، فيظن من لا يدقق أن سؤال الثاني كان فعلاً خروجاً عن الموضوع، مع أن ذلك قد لا يكون صحيحاً.

مثلاً:

- في أحد مجالس الإصلاح طلب المتكلم باسم أصحاب الحق مبلغاً كبيراً من المال للتنازل وإنهاء القضية؛ فقال له أحد الوسطاء الذين يتكلمون نيابة عن أهل الجاني: أسألك بالله لو كان ما عندك عندنا هل تقبل أن نطلب منك مثل ما تطلبه منا اليوم؟!

فأجابه الآخر بالعامية: " يا رجل لا تضيّع الموضوع: أما عطني اللي طلبت ولا مالك مخلاص [١]، ولدنا غالي!"

---

(١) عامية وتعني: التنازل وإنهاء المشكلة.

١٣. حيلة المشتركات اللفظية.

تقوم هذه الحيلة على استخدام العبارات المحتملة لوجهين مختلفين؛ فيفهم السامع معنىً، ويُريد المتكلم معنى آخر!

مثلاً:

- يقول لشخص: "إذا شفتك [١] أقول يا قلبي"! فيفهم السامع أنها تعني شدة المحبة أو الحنان، بينما يريد المتكلم: "آه يا قلبي" بمعنى أن قلبه يتأذى بمجرد رؤيته!
- يُسأل رئيس بلدية: "هل الخدمات يتم توزيعها بعدالة؟"

فيجيب: "الحمد لله الجميع مبسوط!"

فيوهم جوابه أنه تم توزيعها بعدالة مع أنه لم يَنُص على ذلك ولم يقل: "نعم"، وإنما أجاب بجواب محتمل؛ فقد يكون الجميع "مبسوط" لأنهم يظنون أنه تم التوزيع بعدالة، وقد يكون غير ذلك، لكن المؤكد أن الرجل ترك الجواب الطبيعي وهو: "نعم، يتم توزيع الخدمات بعدالة"!

- يسأله مفتش: " ماذا عن سير العمل هنا؟"

فيجيب: " المدير شايف شغله، والموظفين شايفين شغلهم".

---

(١) شاف: فصيحة تأتي بأكثر من معنى: أبرزها عند العامة: "رأى"، و"اهتم" بكذا.

فيُفْهم: أنهم قائمون بعملهم، وربما أراد: أنهم ينظرون إلى عملهم.

أو: منهمكون في الاستفادة من وظائفهم لمصالحهم الخاصة.

- وقديماً مرَّ محمد بن سيرين بقوم، فقام إليه رجل منهم، فقال: أبا بكر، إنا قد نلنا منك فحللنا، فقال: إني لا أُحِل ما حرم الله!

  فصرف المعنى من العفو عنهم إلى التحليل والتحريم.

- وقال رجل لصبي نبيه: ابن كم أنت؟ قال :ابن رجل واحد!، قال :إنما سألتك عن عمرك! قال: فقل كم عمرك؟ فقال له كذلك، قال :ثمانية أعوام، قال :أحيَّة أمك؟ قال :ما هي بحية ولا عقرب، ولكنها امرأة، فقال :فكيف أقول؟ فقال له: قل: أفي الأحياء أمك؟ فقال له كذلك، قال: نعم.

١٤. حيلة التورية.

يمكن استخدام التورية لإيهام المتلقي بمعنى غير المراد.

وأسهل مجال للتورية هو الضمائر والظروف، والألفاظ التي تحتمل أكثر من معنى.

ومن أمثلة ذلك:

- أقبل رسول الله ﷺ مُرْدِفاً أبا بكر رضي الله عنه عام الهجرة، فقيل لأبي بكر: من هذا قدَّامك؟
  قال: رجل يهديني السبيل.
  (والمراد أنه يهديني سبيل الحق).

- شخص طلب منه آخر استعارة سيارته؛ فاعتذر قائلاً: "للأسف لا تعمل!"

فَفَهِمَ المستعير أن بها عُطلاً بينما أراد صاحبها أنها الآن لا تعمل، أي ليست في وضع التشغيل!

- ويُمكن لمن أراد مدح التورية بمدح شخص أن يقول: أعرفه منذ زمن؛ فما أذكر فيه عيباً!

فيُفهم من كلامه أنه لم يجد به عيباً، وإنما أراد: لا أُخبِرُ بعيبٍ من عيوبه.

- ومِثْله ما حُكي عن المغيرة بن شعبة رضي الله عنه قال:

ما غلبني أحدٌ قط إلا غلام من بني الحارث، وذلك أني خطبت امرأة من قومه؛ فقال: أيها الأمير لا خير لك فيها!

قلت: مالها؟

قال: رأيت رجلاً يُقَبِّلُها!

قال المغيرة: فتركتها.

ثم بلغني أن الفتى تزوجها؛ فقلت له: ألم تخبرني أنك رأيت رجلاً يُقَبِّلُها؟!

قال: بلى، رأيت أباها يُقَبِّلُها!

- وحُكي أن حجراً المدري أمَرَه محمد بن يوسف أخو الحجاج بن يوسف أن يلعن علياً رضي الله عنه؛ فقال: إن الأمير محمد بن يوسف أمرني أن ألعن علياً؛ فالعنوه؛ لعنه الله. قال: فعمَّاها على أهل المسجد، فما فطن لها إلا رجل واحد.

- وكان ابن عون في جيش، فخرج رجلٌ من المشركين، فدعا إلى البراز، فخرج إليه ابن عون وهو ملثم؛ فقتله، ثم اندس في الناس، فجهِد الوالي أن يعرفه، فلم يقدر، فنادى مناديه: أَعْزِمُ على من قتل هذا إلا جاءني؛ فجاءه ابن عون، فقال: وما على رجل أن يقول: "أنا قتلته"؟!

جاء وأخبره أنه قتله، بينما فهِمَ الوالي ومن كان حاضراً أنه خرج يحث من قتل الرجل أن يخرج ويقول "أنا قتلته"!

١٥. حيلة التلاعب بأسماء الإشارة.

يستخدم أسماء الإشارة بطريقة تجعل السامع يفهم معنىً بينما يريد هو غيره.

ومن ذلك:

- ما حُكي أن ابن أبي دؤاد امتحن الحارث بن مسكين أيام محنة القول بخلق القرآن، فقال له: " اشهد أن القرآن مخلوق! "

فقال الحارث: " أشهد أن هذه الأربعة مخلوقة"، وبسط أصابعه الأربع؛ وقال:

" التوراة والإنجيل والزبور والفرقان"!

فتخلَّص؛ لأن ابن أبي دؤاد فَهِمَ أنه أراد الكتب الأربعة، وإنما أراد أصابعه الأربع!

١٦. حيلة النهي.

يسألك عن شيء لا تريد الجواب عنه؛ وبدلاً من أن تُجيب، توجه أمراً أو نهياً للسائل لتصرفه عن طلبِ جوابٍ لسؤاله.

فمثلاً:

- تقول لمن سألك عن شيء لا تريد الجواب عنه:

  لا تسألني إلا عن نفسي!

  أو: لا تسألني إلا عما يخصني!

- وعندما سأل الخضر موسى عليهما السلام:

﴿أَلَمْ أَقُلْ لَكَ إِنَّكَ لَن تَسْتَطِيعَ مَعِيَ صَبْرًا﴾ (١)

أجابه:

﴿لَا تُؤَاخِذْنِي بِمَا نَسِيتُ وَلَا تُرْهِقْنِي مِنْ أَمْرِي عُسْرًا﴾ (٢).

- وكان إبراهيم النّخعي إذا طلبه إنسانٌ لا يُحِبّ لقاءه، خرجت الجارية فقالت: اطلبوه في المسجد.

---

(١) سورة الكهف٧٢.

(٢) سورة الكهف٧٣.

١٧. حيلة " عفواً لا أسمع."

يشعر أنه سيُسأل أسئلة لا يناسبه الرد عليها؛ فيتظاهر بضعف السمع؛ وكلما قيل له شيء تظاهر بعدم سماعه على وجهه أو قال: "عفواً، لا أسمع!"؛ فيَمَلُّ الطرف الآخر ويتركه.

(خاصة حين يكون متعجلاً أو لم يكن الموضوع مُلِحَّاً.)

لكن يجب الحذر فأحياناً يؤدي التظاهر بعدم السماع إلى انفعال الطرف الآخر، فتسوء الأمور أكثر!

١٨. حيلة تبديد الوقت.

وتقوم على الكلام بعيداً عن المطلوب منه، اعتماداً على أن الوقت محدود وسينتهي قبل أن يصل المتكلم للنقطة التي لا يريد الكلام حولها.

مثلاً:

- يكون الاجتماع لمناقشة أسباب تراجع نتائج النادي في كرة القدم؛ ومدة الاجتماع لا تزيد عن ساعة فيُنفِقُ جزءاً في الترحيب بالحضور، ثم يشرِّق ويغرِّب إلى أن يذهب نصف الوقت؛ وبقية الوقت يجعله لعرض نتائج فريق القدم بشكل مختصر لينتهي الوقت فجأة ويمضي كل في شأنه!

- يكون في جلسة تشبه الاستجواب، ويشعر أن السؤال المطالَب بالجواب عنه ليس في صالحه؛ فيتراخى في الكلام ويجعل له تمهيداً ومقدمة وجوانب يذهب فيها بعيداً عن صلب الموضوع.

وهذه الحيلة قد تنجح حين يكون الطرف الآخر غراً والوقت ضيقاً، أما مع صاحب الخبرة، أو مع شخص يستجوبك بشكل رسمي؛ فليس من مصلحتك استخدامها، لأنه سيعتبرها تهرُّباً من الإجابة ويُفسرها ضدك.

١٩. حيلة الجواب عن السؤال الكلي بجواب تفصيلي.

يُسأل سؤالاً كلياً؛ فيجيب بجوابٍ تفصيلي يغوص من خلاله في التفاصيل ليبتعد عن الإجابة الشاملة التي ليست في مصلحته.

مثلاً:

- يُسأل: " من أفضل أصحابك؟"

ويريد أن يُرضي الجميع فيقول:

"في احترام المواعيد زيد، وفي الكرم عمرو، وفي حب المساعدة سعد، وفي خفة الظل سعيد".

فيتخلص من السؤال العام بتجزئته.

- يُسأل أي دول الخليج المجاورة أفضل:

فيجيب: في سهولة الوصول البحرين، وفي تقارب العادات قطر والكويت، وفي التجارة الإمارات، وفي السياحة عمان.

٢٠. حيلة العودة للماضي ثم القفز للمستقبل.

وتقوم على تجنب الموضع الذي لا يريد الكلام حوله باستخدام ظرف الزمان حيث يذهب للماضي ثم يقفز منه للمستقبل.

مثلاً:

- يُسأل سؤالاً محرجاً في برنامج حواري عن تقصيرٍ في المرفق الذي تحت إدارته؛ فيجيب بإجابات عامة تأخذ المتلقي إلى الماضي الذي لم يكن مسؤولاً عنه، حيث كان المرفق في إدارة غيره وما كان فيه من إشكالات انعكست على الواقع، ثم يقفز إلى المستقبل المشرق الطموح الذي يعدهم به باستخدام عبارة: «لكن في..»، وغالباً ما تمر هذه الحيلة بنجاح.

٢١. حيلة التظاهر بالفهم الخاطئ.

يُسأل سؤالاً لا يريد الإجابة عنه؛ فيتظاهر بفهم معنى آخر من السؤال؛ وبالتالي يجيب في غير ما سُئلَ عنه وربما مطط في إجابته وموَّه كيلا يَفطِن السائل من البداية أن صاحبه يتكلم في غير ما سُئل عنه.

وتنجح هذه الحيلة إذا كان المجال لا يسمح بمقاطعته، كالاجتماعات التي لها بروتوكول معين، والمجالس العامة، والمؤتمرات الصحفية.

٢٢. حيلة الجواب غير المُلاقي.

تسأل الشخص عند إبرام الاتفاق في موضوع فيجيبك في آخر قريب منه، فتحمل كلامه بالمفهوم على أنه أجابك الجواب الذي تريد وإن لم يكن لفظه دقيقاً.

وعندما تحاسبه فيما بعد يُنكر أنه التزم بما فهمت من كلامه، ويقول: أنا لم أقل ذلك إطلاقاً، فيكون متساهلاً في التعبير عند العقد، دقيقاً عند الخصومة.

أو تسأله عن شيء؛ فيُجيبك بطريقةٍ غير التي استخدمتها!

هنا إذا لم يكن ضعيف بيان فغالباً لديه ما يتجنب قوله، فكن حذراً.

مثلاً:

- بِعت شيئاً بالأجل وسألت المشتري للتأكد:

- "متى ستدفع المبلغ؟"

- " الرواتب تُودع في الحسابات بعد ثلاثة أيام ".

(مع نغمة صوت وتعابير وجه تشير إلى أنه يقصد أنه سيحضر الثمن في ذلك الوقت.)

وإذا جاء الموعد لم يلتزم، وقال: "لم نتفق على أن أسدد بعد ثلاثة أيام!"

٢٣. حيلة الدوران حول الموضوع.

يكون الكلام أو السؤال عن موضوع لا يريد الخوض فيه، فيلتقط أي كلمة في السؤال يمكن الخروج من خلالها لموضوع آخر، ثم يركز عليها ويتوسع في الحديث حولها حتى لو ذُكِرت عرضاً.

مثلاً:

- يُسأل صاحب شركة تحقق خسائر: هل سيتم إعلان إفلاس الشركة قبل نهاية العام؟

يجيب: الشركة ليست وليدة اليوم بل هي موجودة في السوق منذ أكثر من عقدين، ولها خدمات رائدة وقاعدة عملاء واسعة، ومرت بأزمات كثيرة واستطاعت تجاوزها.

- سائق حافلة يُسأل في مداخلة تلفزيونية بعد أن تم تصويره وهو يقود باستهتار: " لماذا تخاطر بحياة الركاب وتشعل سيجارة وتتكلم في الجوال وأنت تقود الحافلة؟!"

يجيب: " هل تعلم في أي ساعة كنت أقود السيارة؟! في الساعة التي يُفضِّل كل الناس أن يكونوا نائمين فيها!"

" نحن نكافح من أجل أن نساعد الناس على الوصول في الوقت المحدد، ونعمل في ظروف صعبة بشروط عمل لا يتحملها أكثر الناس، وبدون تأمين"! وإن اضطر للإجابة على نص السؤال؛ كان جوابه بعد أن استمال قلوب السامعين، وتحول من جانٍ إلى مجنيٍ عليه.

٢٤. حيلة التظاهر بالعِي [1].

يُسأل سؤالاً مباشراً ولا يريد الجواب عليه فيتظاهر بوجود ضعف لديه في التعبير بحيث يدور ويتعتع ويجمجم ويغمغم، أو يأتي بِعبارات مبتورة لا تفيد معنى كأن يختم بـ: "وهذا" أو: "وكذا". إلى أن يملَّ السائل وينتقل إلى سؤال آخر.

مثلاً:

- يقول: " نحن ذهبنا لنزور المريض وهذا!" أو: "توقفنا في السوق لنشتري وكذا"! ولا يزيدك إلا جُمَلاً تنتهي بنفس الألفاظ التي لا تعني مدلولاتها الحقيقية بل مجرد إنهاء سيء للجملة.

٢٥. حيلة كأنَّ وأخواتها.

يتجنب إعطاء كلام فيه جزم، ويستخدم لغة متأرجحة بين أكثر من معنى ليتمكن من السير في الطريق الذي يريد مع الحفاظ على خط الرجعة ويستخدم ألفاظاً من قبيل:

«كأن، لعل، ربما، يبدو، يظهر، يُلاحَظ، يُحتمل، يُتوقع».

ونحوها.

---

(١) العِي: عجز في النطق وعدم التمكن من التعبير عن المعنى المراد.

مثلاً:

- يقول لمفتش كثير التدقيق منتقداً أسلوبه:
"كأنما جئت لتصيُّد أخطاء! "

فإذا غضب قال: " إنما قلت من يرى أسلوبك يظن هكذا، ولم أقل إنك تريد تصيُّد أخطاء."

وعلاج مثل هذه الحيلة أن تستدرج المتكلم لعبارة لا احتمالات فيها؛ كأن تتظاهر بأنك لم تفهم، أو تستخدم عبارة: "هل تعني أنني جئت لتصيُّد أخطاء؟"

- تريد استئجار محل في عمارة تحت التشطيب وتجد أنه كُتِب في العقد: "يُتوقع أن تكون المحلات جاهزة للتسليم قبل ١/١/١٤٤٦هـ"!
كلمة "يُتوقع" لا تُلْزِم من يستخدمها بشيء لو لم يصدق التوقع، وليس لك مطالبة المالك بأي تعويض!

وعلاج هذه الحيلة أن تطالب المتكلم بإعطاء كلام جازم لا احتمالات فيه؛ فإن أبى بينت له أنك لن تبني اتفاقاً على توقعات، ولن تكون ملتزماً له بأي شيء.

- عرضت سيارة للبيع؛ فجاء أحدهم ودار الحوار التالي:
- لقد أعجبتني السيارة، وأرجو أن تحجزها لي إلى الغد.

- ثم ماذا؟
- إن استطعت تدبير المبلغ أتيت، وأتممت البيع.
- وإن جاءني مشترٍ جاهز؟!
- لم أطلب مهلة كبيرة؛ يوم فقط.
- طلبت مهلة لم تلتزم فيها بالشراء؛ وأنا في المقابل أُعطيك مهلة لا ألتزم فيها بالحجز؛ بمعنى لو جاءني مشترٍ جاهز سأبيعه، وإن لم يأت فالسيارة في انتظارك.

٢٦. حيلة "السؤال سبق الجواب عنه".

في مؤتمر صحفي يُسأل أحدهم سؤالاً لا يريد الإجابة عليه، فيرفض الجواب مُدَّعِياً أنه تم الكلام عن موضوع السؤال ولا حاجة لتكراره، مع أن ذلك غير صحيح!

والرد على هذه الحيلة أن تقول:

السؤال لم يُجب عليه، وإذا كان الضيف لا يريد الجواب لسبب آخر لا نعلمه؛ فهذا شأنه.

٢٧. حيلة "هذا سؤال خاطئ"!

يُسأل سؤالاً مباشراً؛ يجد أن الجواب عليه ليس في مصلحته؛ فيمتنع عن الإجابة تحت غطاء أن السؤال خاطئ ولا يصح

طرحه! ثم يتظاهر بأنه يريد التدليل على خطأ طرح هذا السؤال؛ ليهرب من الجواب.

ومن أمثلة ذلك:

- ما فعله العلماني المصري سيد القمني عندما سأله طوني خليفة سؤالاً مباشراً في ثنايا الكلام عن الإلحاد: " هل أنت مؤمن أم غير مؤمن؟"

فرفض أن يجيب وقال: " أنا لا أحد يسألني هذا السؤال! هذا سؤال خاطئ"! ورغم تكرار المذيع السؤال رفض أن يجيب وجعل يلف ويدور ليدلل على أنه سؤال خاطئ! مع أن الطبيعي والأصل أن يقول: نعم، أو لا.

٢٨. حيلة " ما لونها؟"

إذا سُئِلَ عن شيء ولا يريد أن يوافق هوى السائل في الجواب ولا أن يخالفه، دقق في طلب فهم السؤال، وصار يجيب على السؤال بمثله تحت غطاء " ماذا تقصد؟".

فإذا قيل له:

- ما رأيك في زيد؟
- من تقصد بزيد؟ المكي أم المدني؟

- المدني.
- ما تريد بقولك: "ما رأيك"، هل الذي أميل إليه أم الذي أعتقد صحته؟
- الذي تعتقد صحته.
- فتقصد رأيي فيه من أي النواحي؟
- من ناحية خُلُقه.
- الخصال كثير ولا تجد أحداً خصاله كلها حميدة، ولا أحداً خصاله كلها ذميمة، وإنما تعرف وتنكر.... الخ

وبهذه الطريقة يُوَسِّع الدائرة ويُبعده عن الجواب المباشر الذي يريد، وغالباً يمل السائل وينتقل لغيره.

- وقديماً استخدم القوم من بني إسرائيل الذي أُمِروا بذبح بقرة نفس الحيلة للتخلص من ذبح البقرة؛ فاستغربوا في البداية وقالوا: " أتتخذنا هزوًا؟!"، ثم قالوا: " ادع لنا ربك يبين لنا ماهي؟"، ثم قالوا: " ادع لنا ربك يبين لنا ما لونها؟"، ثم عادوا فقالوا: " ادع لنا ربك يبين لنا ماهي إن البقر تشابه علينا ".

كل ذلك تعنتاً وتجنباً لذبحها كما قال ابن كثير رحمه الله في تفسيره [١].

(١) تفسير ابن كثير. سورة البقرة/ الآية ٧١.

٢٩. حيلة الاستفهام لتغيير النية.

يُجيب على السؤال باستفهام بسيط يُمَكِّنه من تغيير اتجاه النية، ثم يُجيب بما يظنه السائل على هواه بينما هو على العكس.

ومن أمثلة ذلك:

- يُسأل عن رأيه في شخص سيء، ولا يستطيع التصريح برأيه فيه؛ فيتظاهر بالغفلة ويسكت؛ فيقال له: أجب؛ فيقول: أنا؟

فيقال: نعم؛ فيقول: قوي أمين!

فيفهم السائل أنه وصف المسؤول عنه، وإنما وصف نفسه.

- وهذه الحيلة مأخوذة من قصة حدثت زمن المحنة في عهد المأمون حيث أُدخل شيخ؛ فسُئل: القرآن مخلوق؟

فسكت وتظاهر بأنه لم يفطن للسائل.

فقيل: لم لا تجيب؟!

فقال: أنا؟

قالوا: نعم.

قال: مخلوق.

ففهموا أنه قال: " القرآن مخلوق."، وإنما قال:" أنا مخلوق".

❁❁

٣٠. حيلة الإبهام.

يتعمد في كلامه عن وقائع يحكيها أن يُبهم ولا يُعين، وكأنما يتكلم عن أسرار هامة، ولا أدري ما سبب هذا الأسلوب إلا أن يكون يريد إضفاء شيءٍ من الهالة على كلامه، وأنه من الأهمية بحيث لا يصح كشف بعض جوانبه.

مثلاً:

- يُسأل أحدهم: " من الذي كان معك البارحة وأين ذهبتم؟"

فيجيب: "هذا طائر ليل ذهبنا نبحث له عن حَب!"

كلام مُبهم لا غاية له سوى الامتناع عن الجواب وهي طبيعة يمكن ملاحظتها في بعض الناس، لا يكاد يأتي بخبر إلا وقد طمس بعضه.

- يحكي حادثة فيقول: "كنا جلوساً عند صديق؛ فأتانا رجل من أقاربنا في موضوع ما..." فتجد أنه خلال سطر واحد ذكر ثلاث مبهمات!

والحل مع من عرفت أن هذا طبعه ألا تحفل بما يقول، وتدع كلامه يمر دون تفاعل.

٣١. حيلة نقل الكرة إلى ملعب الطرف الآخر.

يُسأل أحدهم ويجد أن الجواب المباشر قد لا يكون في صالحه؛ فيتظاهر بمحاولة إيصال فكرته، وينتقل لما يقابل النقطة التي سُئل عنها لدى الطرف الآخر، وكأنه يريد تقريب الصورة بينما الهدف نقل المتلقي إلى ملعب الطرف الآخر.

ومن أمثلة ذلك:

- ما فعل د. روبرت دوجلاس في مناظرة له مع الشيخ أحمد ديدات رحمه الله تعالى حين سأله أحد الحضور عن التغيير والتحريف في الإنجيل فتظاهر بأنه يريد تقريب الصورة بضرب مثالٍ من القرآن الكريم وانتقل للحديث عن القرآن الكريم وترجمات معانيه لينسلَّ بعيداً عن مأزق التحريف في الكتاب المقدس.

وعلاج هذه الحيلة كشفها، ثم يقال للمحتال: لم نسألك عن ترجمات معاني القرآن بل عن تحريف الكتاب المقدس!

٣٢. حيلة الرد غير المباشر.

الإجابة على الطلب المباشر بجواب غير مباشر فيفهم السائل أو الطالب شيئاً بينما يريد المُحتال غيره.

مثلاً:

- يطلب منك شخص إقراضه، ولا تريد ذلك لكن بدلاً من أن تقول:" لا، لن أقرضك "، تقول:" بنك التسليف ليس فيه مال!"
- وقديماً قال عبيد الله بن زياد بن أبيه قاتل الحسين بن علي رضي الله عنهما لقيس بن عباد أحد التابعين: ما تقول فِيَّ وفي الحسين؟

فقال: أعفني أعفاك الله! فقال: لتقولن!

قال: يجيء أبوه يوم القيامة فيشفع له، ويجيء أبوك فيشفع لك! فلم يُجبه إلى ما يريد وهو أن يثني عليه ويذم الحسين رضي الله عنه، وإنما أجابه بما فيه ذم له ومدح للحسين، وهي مع ذلك إجابة غير مباشرة يمكنه أن يتملص من معناها عند الحاجة.

- وحكى الصيرفي قال:

سألت الزبير ابن البكار: منذ كم زوجتك معك؟

قال: لا تسألني! ليس يَرِدُ القيامة أكثر كباشاً منها، ضحيت عنها بسبعين كبشاً.

فأجابه إجابة غير مباشرة تحتمل أن لها معه سبعين سنة وتحتمل معاني أخرى!

ولذلك يعمد بعض السائلين لإبطال هذه الحيلة بأن يؤكدوا على المعنى الذي فهموه فيقول: تقصد أن لها معك ٧٠ سنة أليس كذلك؟ ويمكن الاحتيال على هذا السؤال أيضاً: بأن يقول: تستطيع أن تقول ذلك!

٣٣. حيلة بعض وأخواتها.

تُستخدم هذه الحيلة للتملُّص عند الحاجة، فيضيف المتكلم كلمة "بعض" مثلاً، لكيلا يؤاخَذُه حين لا يأتي الكلام على الوجه الذي حكاه؛ فإذا وجد الظرف لا يناسب معنى صرح بأنه أراد غيره!

ومن هذه الكلمات:

بعض، على ما أعتقد، إلى حد ما، على ما أظن، حسب ما وصلني، حسب ما قيل لي، والعهدة على الراوي، وصلتني رسالة تقول.

كلها توفر مجال للتخلص.

والحل مع هذه الحيلة أن تطلب التحديد إن كان للأمر أهمية، وإلا فدعه يتكلم بما شاء.

٣٤. حيلة الجملة الناقصة.

يُريد قول شيء قد يؤاخذ عليه إما لسوء معناه، أو لعدم توفر دليل عليه؛ فيستخدم جملة تقف على: "أنَّ" أو "كأنَّ" وتترك ما بعدها مجهولاً.

مثلاً:

- يقول: وصول فلان لمنصب كذا أمر فيه "إنَّ" للتشكيك في نزاهة ما يحدث.
- وقديماً قال أحدهم:

أبو زيدٍ فتىً حرَّاً ولكن   لنا في أمر ذاك الحر ظنَّه
أراه يشتري الغلمان سوداً   عفاريتاً فيوهِمني بأنَّه

٣٥. حيلة استخدام تَغَيُّر الظرف.

يمكن للمتحدث التخلُّص من سؤال محرج باستخدام تَغَيُّر ظرف الزمان أو المكان ليأتي بجواب مناسب يُخلِّصه من الحرج.

ومن أمثلة ذلك:

- ما حُكِي عن الحسن بن سهل قال: كُنَّا في مَوْكِب المأمون، فَتَرَجَّل له أبو دُلَف، فقال له المأمون: ما أَخَّرَك عَنَّا؟
قال: عِلَّةٌ عَرَضَت، فقال: عافاك الله وشفاك، اركب.
فَوَثَب مِنَ الأرض على ظَهْرِ الفَرَس.
فقال له المأمون: ما هذه وَثْبَةُ عَلِيل!
قال: شُفِيتُ بِدعاءِ أمير المؤمنين!
-
- ودخل المعتصم يوماً إلى خاقان والد الفتح يعوده في داره؛ فرأى الفتح وهو صبي؛ فمازحه ثم قال: أيما أحسن داري أم داركم؟
فقال الفتح: يا سيدي دارنا إذا كنت فيها أحسن!
- وسأل المعتصم الفتح: هل رأيت أحسن من هذا الخاتم؟ (وكان في إصبع المعتصم).

فأجابه: نعم، اليد التي هو فيها!

- ودخل مطيع بن إياس على ولي العهد الهادي في حياة الخليفة المهدي؛ فدُهِشَ وقال: السلام عليك يا أمير المؤمنين.

فقيل له: مه! فقال: بعد أمير المؤمنين.

- ويروى أن اثنين من البادية قدما على قوم فسألوهما عن المطر؛ فقال أحدهما: نعم كنا في قرية كذا وقد مُطِرَت البارحة.

فأنكر عليه صاحبه، وقال: كيف تقول مُطِرَت وأنا وأنت قد بتنا في لحاف واحد ولم أر شيئاً من المطر الذي تقول؟!

فأجابه: أما من جهتي فقد مُطِرَت، وأما من جهتك فلا أعلم!

٣٦. حيلة " لا تفعل مثلي".

يواجَه الشخص بفعلٍ له من قبل يُفسد ما هو بصدده، ويقال له: "كيف تريد أن نفعل كذا وأنت تفعل كذا؟!"

فيتخلص بأن يقول: لا تفعلوا مثلي فتؤول بكم الدنيا إلى مثل ما آلت بي!

ومن أمثلة ذلك:

- لو أن رجلاً نهى ابنه عن شرب الدخان؛ فقال الابن: ولم تشربه أنت يا أبي؟!

فأجابه: أنا أخطأت؛ فهل تفعل مثلي؟!

- وقديماً روى علي بن القاسم الهاشمي قال: بينما الخيزران قاعدة ذات يوم، إذ قيل لها: إن ببابك امرأة حسناء، وعليها ثياب بذّة، وقد سُئِلَت عن اسمها فأبت أن تخبر به، فقالت لزينب بنت سليمان بن علي: ما ترين؟ فقالت: تدخل فإنه لا بدّ من فائدة أو ثواب. فأذنت لها، فدخلت، فقالت: أنا مارية امرأة مروان ابن محمد الأموي.

فقالت زينب: أأنت مارية؟! فلا حياك الله! والحمد لله الذي أدال منك، أما تذكرين يا عدوّة الله حيث أتاك عجائز قومي وأهل بيتي يسألونك مسألة صاحبك في دم إبراهيم الإمام فوثبت عليهنّ وأسمعت ما أسمعت، وأمرْتِ بإخراجهنّ! فضحكت مارية، فلا يُنسى حسن ثغرها وعلوّ صوتها بالقهقهة.

ثم قالت أيا ابنة عمّ، أي شيء أعجبك من صنع الله بي على العقوق حتى أردت أن تتأسّي بي؟! فهبيني أني فعلت بنساء قومك ما فعلت ثم ساقني الله خاضعة ذليلة عريانة، فكان هذا مقدار شكرك لله على ما أولاكِ فيّ!

ثم ولّت، وقالت: السلام عليكنّ، فقالت الخيزران: ليس هذا لك عافاك الله! عليَّ استأذنتِ وإيايَّ قصدتِ فارجعي!

فقالت: نعم، وإن مما يَرُدُّني الجوع والضّرّ.

فدعت الخيزران بالخُلَعِ لها، ثم قالت: افرشوا لها المقصورة الفلانية، وقالت: والله لا يفرّق بيننا إلا الموت. فما فرّق بينهما إلّا الموت.

٣٧. حيلة نفي العموم أو نفي الإطلاق.

يُسأل أحدهم سؤالاً، فيُجيب؛ فيُنتقد بأن جوابه في غير مكانه، فيتخلّص من تبعة ما قال بهذه الحيلة: نفي العموم وتخصيص جوابه بما يُخرِجَه من الحرج.

مثلاً من نفي العموم:

- ما حُكيَ أن المهلب سُئِلَ عن أشجع الناس؛ فقال: فلان وفلان، فقيل: فأين ابن الزبير؟!

قال: " إنما سُئلتُ عن الإنس ولم أُسأل عن الجن!"

فخصص كلامه بالإنس بعد أن كان عاماً ليتخلص من حرج عدم ذِكْر ابن الزبير.

وكمثل لنفي الإطلاق:

- وكيل مدرسة بعد مرور ١٠ دقائق من بدء الاختبار يخاطب الطلاب قائلاً: "كل طالب تأخر ١٠ دقائق يُحرم من الاختبار وسنطبق هذا القرار من الآن"!

وإذا بابن صديق له يدخل فاستدرك قائلاً: "إذا كان التأخر بدون عذر"!

فقيَّد التأخر بعدم العذر بعد أن كان مُطلقاً يشمل كل تأخر.

۞۞

٣٨. حيلة "بَتَرُوا كلامي!".

يهاجَم الشخص بسبب كلامٍ قاله سابقاً فيه ما يجعله موضع إدانة؛ فيتخلص منه بادعاء أن من نقل كلامه عمد إلى بتره أو أخطأ في نقله، مع أن الكلام الذي نُقِلَ عنه صحيح، وليس به بترٌ مُخِلٌّ بالمعنى.

ومن ذلك:

- ما حكى بلال بن جرير أن أمير خراسان والعراقين يزيد بن المهلب بلغه أن جريراً هجاه بقوله:

آل المُهلب جذّ اللهُ دابرهم
أضحوا رفاتاً فلا أصلٌ ولا شرفُ

فأظفره الله به بعد حين فامتشق حُسامه وقال:

أنت القائل: " آل المهلب جذّ الله دابرهم"؟!

فقال معاذ الله، بل قلت:

آل المهلب قومٌ خُوِّلوا شرفاً
ما ناله عربيٌّ لا ولا كادا
لو قيل للمجد حِد عنهم وخلّهمُ
بما احتكمت من الدنيا لما حادا
إن المكارم أرواحٌ يكون لها
آل المهلب دون الناس أجسادا

فقال يزيد: هذا بذاك، فامض بالسلامة.

- وفي نفس الحيلة يمكن استخدام بيت الشاعر:

هُمُ نقلوا عني الذي لم أفُهْ بِهِ   وما آفةُ الأخبارِ إلا رُواتُها

أو قول الآخر:

عليَّ والله فيما لفّقوا كذبوا
ككذب أولاد يعقوبٍ على الذيبِ

٣٩. حيلة "أنت أعلم".

يُسأل عن شيء لا يريد الجواب عليه؛ فيرد علمه للسائل ليتخلص من جوابه وربما ليورط السائل فيما أراد توريطه فيه.

مثلاً:

- يسأله " ما رأيك في فلان؟!"؛ فيجيبه: " أنت أعرف به مني".
- وقديماً حُكي أن معاوية رضي الله عنه استشار الأحنف بن قيس في عقد البيعة لابنه يزيد، فقال له:
  " أنت أعلم بليله ونهاره!".
- ودخل مرة مفتش إلى منشأة فوجد بها فوضى فاستغرب وسأل الحارس: " ما هذه الفوضى؟!"

فأجابه: "شوفة عينك! [١]" (وكانت علاقة مع إدارته ليست على ما يرام)

(١) عامية بمعنى: كما ترى. والمراد أني لا أمدح ولا أذم ولا علاقة لي.

فلم يُبرر ولم يحرِّض، وإنما برأ نفسه ووكل التقييم للسائل، ومضمون عبارته إقرار غير مباشر لانطباع السائل أن هناك فوضى لكن دون أن يصرح بذلك!

٤٠. حيلة المقارنة الانتقائية.

يكون الحوار حول إعطاء تقييم له، أو لشيء يخصه؛ فينتقي نظيراً أقل منه ويقارن نفسه به ليظهِر أنه مميز.

وأحياناً ينتقي الصفات التي يتفوق فيها على نظيره ويُبرزها، ويتجاهل الصفات الأخرى التي تجعل النظير أفضل منه!

والمثال يوضح الفكرة:

- مدرب فريق يصرح: "نحن الأفضل هجوماً حيث سجلنا أكثر عدد من الأهداف!" ويتجاهل أنهم الأسوأ دفاعاً حيث ولج مرماهم أكبر عدد من الأهداف!
- صاحب شركة يُنتقد بأن أسعار منتجاتهم مرتفعة، فيعقد مقارنة مع شركة تُقدم منتجات في بلد آخر بسعر مماثل أو أعلى قليلاً ليؤكد أن أسعار شركته معقولة، ويُغفِل أن منتجات الشركة الأخرى أجود!

٤١. حيلة " مشكلتك ليست معي."

يأتيك سؤال يهدف لإحراجك بأن ترد برد يخالف ما تراه، أو ترد برد يثير الحاضرين عليك، فتقوم بالرد بما تعتقد لكن ليس بشكل مباشر بل بنقل كلام شخص معظَّم عند الجمهور يوافق كلامه في هذا الموضع كلامك، فإما أن يسكتوا، أو يردوا على من لا يريدون الرد عليه.

مثلاً:

- أذكر أني تعاملت بما يوافق النظام في مشكلة حدثت بين طرفين؛ فعتب عليَّ أحدهما وكان زميلاً، وقال:
  - كيف تقف معه ضدي؟!
  - فأجبته: هذا عملي وأنا ملزم بالقيام به!
  - بهذه الطريقة لن نستطيع أن نعمل!
  - قد يكون كلامك صحيحاً لكن مشكلتك مع الإدارة التي وضعت النظام وليست معي!

  عندها هدأ وتحول غضبه بعيداً عني.

❁❁

٤٢. حيلة التملُّص.

تسأله عن مضمون شيء فيجيبك عن شكله، ويكون الكلام عن الأهداف فيتكلم عن الوسائل، وهكذا يتملَّص منك لا تكاد تأتي منه بشيء.

وهذه الحيلة لكثرة استخدامها أصبح البعض يستخدمها آلياً دون تفكير.

وربما لذلك تعددت الأمثال التي تشير لمن يستخدمها؛ فقيل: أسأله من أبوك؟ يقول لِي خالي شعيب!

قالوا للبغل من أبوك؟ قال الحصان خالي.

ومن أمثلة ذلك:

- سئل أحد الممثلين: ما رأيك في المسلسل الفلاني هل ما يُعرض فيه حلام أم حرام؟

فقال: لا أنكر أن مستواه لا يقارن بالمسلسلات الأجنبية من حيث جودة التصوير والإخراج، لكنه سيتطور مع الوقت!

٤٣. حيلة الامتناع عن الإجابة.

يُطرح عليه سؤال لا يريد الإجابة عليه؛ فيعتذر عن عدم الإجابة بحجة أن السؤال ليس في تخصصه، أو أنه من الأمور

التي تمنع سياسة المُنشأة الحديث عنها، أو أنه سؤال شخصي ولا يُحبِّذ الإجابة عن الأسئلة الشخصية، أو أن السؤال يحمل اتهاماً أو إهانة وبالتالي يرفض الإجابة.

٤٤. حيلة الانتقاء والتجنب.

يُطرح عليه سؤال صعب يحوي أكثر من جانب فيختار أسهل جوانبه ويجيب عليه إجابة مطولة، ثم يقفز للسؤال الذي يليه، كما يقول باتريك كولينز: في كتابه تحدث بطلاقة وثقة.

وإن رُصِد تركه للجانب الآخر من السؤال تعلل بالنسيان، أو بأنه لا يحتاج لإجابة، أو أنه تركه لأن الجانب الذي أجاب عليه أهم منه!

٤٥. حيلة الهزل.

وتعتمد على استعمال الهزل كغطاء للتخلص من الجواب، أو كمخرج حين تكون نتيجة الكلام الجاد ليست مناسبة.

ومن أمثلة ذلك:

- ما حُكي أن رجلاً لقي آخر، ومعه كلبان، فقال له: هب لي أحدهما.

قال: أيهما تريده؟ قال: الأسود.

قال: الأسود أحب إليَّ من الأبيض. قال: فهب لي الأبيض.

قال: الأبيض أحب إليَّ من كليهما!

ومن صور هذه الحيلة أيضاً خلط الجد بالهزل في الكلام فيفهم الأذكياء مراد المتكلم دون أن يورِّط نفسه بالتصريح، وإن أراد أحدٌ محاسبته قال: " إنما كنت أمزح."

مثلاً:

- شخص لديه معاملة غير نظامية، ويريد عرض رشوة لكن دون أن يُصرِّحِ بذلك؛ فحين يقول له الموظف: "معاملتك ما تمشي!" يجيبه: "حُط لها كفرات" (١)!

فإن فهمِها الموظف وتجاوب معها أجابه على نفس المنوال.

كأن يقول: "الكفرات غالية."

فيجيبه: "كم تكلف أنا جاهز."

وإن رفض الموظف من البداية واتهمه بعرض رشوة تملَّص من ذلك وأنكر، وإذا سُئل عن عبارته، قال: كانت مجرد دُعابة.

---

(١) عامية معناها: ضع لها إطارات.

٤٦. حيلة بالون الاختبار.

يُسرِّب إشاعة مفادها أنه سيفعل كذا، مما يتوقع أنه سيكون له ردة فعل؛ فإن جاءت ردة الفعل كما يريد واصل فيما كان بصدده، وإن جاءت عكسية أو أثارت المستهدفين ضده؛ نفى صحة تلك الإشاعة.

٤٧. حيلة افتعال الغضب.

يجد أن الحوار لا يسير لصالحه؛ فيفتعل الغضب لسبب لايستحق، وبناء على ذلك يُحَوِّلُ الحوار إلى شجار مع الطرف الآخر.

وهذا كثيراً ما نشاهده في حياتنا اليومية وعلى شاشات التلفاز في الحوارات بين طرفين مختلفين.

ومن ذلك:

- في مناظرات الحوار الصريح تظاهر د. عبد الحميد النجدي بالغضب من الشيخ عثمان الخميس، وشتَمَه وقال: " أنا أُعلن المباهلة معه "!

وضرب الطاولة بيده ونهض من كرسيه وتظاهر بأنه يريد خلع معطفه (وكأنه سيباهل بيديه)! وفي النهاية لم يُباهل.

- في برنامج العاشرة مساء على قناة دريم المصرية وفي أثناء حوار متأزم بين محمود شوبير وعمر الطيب افتعل شوبير الغضب فجأة وبدأ في الصراخ على الطيب، ثم قام واعتدى عليه، ولم يكن هناك ما يدعو لذلك! بل لقد جُوبه شوبير بأضعاف ما ادعى أنه أغضبه في لقائه مع الطيب عندما التقى مع مرتضى منصور الذي كال له وأحرجه فلم يرفع صوتاً ولم يحرِّك ساكناً!

٤٨. حيلة التقديم والتأخير في الجواب.

تقوم هذه الحيلة على تقديم ما يُؤخر عادة، أو تأخير ما يُقدَّم بغرض أن يفهم السائل المعنى المعتاد بينما يقصد المجيب معنى آخر.

مثلاً:

- يُحكى أن الخوارج امتحنت رافضياً، فقال: " أنا من علي ومن عثمان برئ!" (رضي الله عنهما)

فتأخيره كلمة "بريء" جعلت العبارة تحتمل البراءة من الاثنين، وإنما قصد أنه من شيعة علي رضي الله عنه، وأنه متبرئ من عثمان رضي الله عنه.

٤٩. حيلة السجع المتكلف.

يكون الشخص في معرض كلام في مناسبة ما، وليس لديه معنى كبيراً يُمكن أن يملأ به الوقت، أو يملأ به صفحة الرسالة؛ فيأتي بكلام أجوف لا معنى كبيراً تحته، ويُحلِّيهِ بالسجع للتمطيط وتغطية ضحالة المضمون.

وعلامة أن كلامه من هذا الباب أنك لو أعدت صياغة كلامه وحذفت منه مالا يحتاج المعنى له، لوجدت الثمرة لا تزيد على خُمسِهِ، والباقي حشو لا طائل تحته.

ومن أمثلة ذلك:

- ما جاء في تعزية للمفتي محمد بن حسين، عزَّى بها عبد الرزاق بن حمادوش في وفاة ابن له، فكتب:

"بلغنا ما أحار الأذهان وأشجاها، وأطار النوم من الأجفان وأبلاها، وأضرم لواعج الأشواق، وأذكى زواعج الاحتراق، بالذي صدع أعشار القلوب، وأفاض على صحن الخد الدموع من الغروب، حتى أدركتني محنتك وموت ولدك فأخذتني

الصدمة، وهيجت لي المحنة، فلقد رمانا الدهر بسهام صروفه فأصمانا، وتعهدنا خَطْبَهُ فهدَّ عروشاً وأركانا"(١).

مع أن حاصل هذا كله نصف سطر، هو:

"علمنا بموت ابنك؛ فأحزننا ذلك".

قال علي بن قاسم الكاتب عن أحدهم: السجع له بمنزلة العَصَا للأعمى!

٥٠. حيلة المُكابرة.

يتحدى أحد الطرفين الآخر أن يأتي على دعواه بدليل؛ فيقبل الآخر التحدي ويأتي به، أو يحدث العكس، المهم أن يكون القبول من الطرفين ثم يأتي أحد الطرفين بالدليل فلا يلتزم الآخر به، مع أنه جاء على شرطه! وهذه هي الحيلة أن يتحول بدلاً من الإقرار إلى التكذيب أو الشتم أو غير ذلك، كما في قصة موسى عليه السلام وفرعون عندما قال موسى عليه السلام فيما حكاه الله تعالى عنه:

(١) تاريخ الأدب العربي. د. شوقي ضيف ص ٢٣٧.

﴿قَالَ أَوَلَوْ جِئْتُكَ بِشَيْءٍ مُّبِينٍ ۝ قَالَ فَأْتِ بِهِ إِن كُنتَ مِنَ الصَّادِقِينَ ۝ فَأَلْقَىٰ عَصَاهُ فَإِذَا هِيَ ثُعْبَانٌ مُّبِينٌ ۝ وَنَزَعَ يَدَهُ فَإِذَا هِيَ بَيْضَاءُ لِلنَّاظِرِينَ ۝ قَالَ لِلْمَلَإِ حَوْلَهُ إِنَّ هَٰذَا لَسَاحِرٌ عَلِيمٌ ۝﴾(١).

عرض موسى عليه السلام أن يأتي بدليل مبين؛ فقبِل فرعون التحدي وقال فأت به إن كنت من الصادقين؛ فأتى بدليلين من خوارق العادة؛ فاستخدم فرعون الحيلة (ليتخلص مما يلزمه بعد أن قَبِلَ التحدي وخَسِر) بشتم موسى واتهامه بأنه ساحر متقن لسحره، واتهامه في نيته أنه يريد أن يغلبكم على دولتكم!

وهذه الحيلة كثيراً ما تُستخدم في المنازعات التي لا قاضي لها، حيث يطلب الخصم الدليل ليُفحم المُدَّعِي؛ فإذا أتى به شتمه الآخر وكذَّبه؛ لذلك عندما يحدث مثل هذا التحدي يجب أن يأخذ الطرف الذي يملك الدليل إقراراً واضحاً من الطرف الآخر أن يقبل به ولا ينكره ويلتزم بثمنٍ مقابل إحضاره، كأن يقول:" إن أتاك الدليل تفعل كذا ولا تجادل ولا تناقش"؛ فيصعب على الخصم التملُّص من الدليل عندما يأتي به.

---

(١) سورة الشعراء الآيات من ٣٠ إلى ٣٤.

٥١. حيلة " شريكي يريد."

للتخلُّص من الحرج أو الجدل في أي موضوعْ يوهِم الشخص محاوِره بأن له شريكاً هو صاحب السلطة الأعلى وأنه يطالبه بموقفٍ متشددٍ أكثر مما هو عليه.

مثلاً:

- يكون في محل ويأتيه شخص ببضاعة، ويريد صاحب الحيلة أن يشتريها بثمن قليل، وصاحب السلعة يريد أن يبيعها بثمن أعلى؛ فيوهمه أن شريكه يطالبه بعدم الشراء حالياً لامتلاء المستودع مثلاً؛ فيضطر صاحب السلعة للسكوت وعدم المجادلة، إما أن يقبل بما عُرِضَ عليه أو ينصرف، وبعض الباعة يستخدم هذه الحيلة؛ فحين يتخذ إجراءً لا يُعجب العملاء ينسبه لصاحب المحل!

٥٢. حيلة الإحالة على صاحب الاختصاص.

وخلاصتها تحويل الفصل في أمر محرج أو الجواب عن سؤال ما لشخص آخر أو لجنة بحجة أنها أكثر تخصصاً.

مثلاً:

- أعمال مُعَيَّنة تُسأل أيها أفضل ولا تريد إحراجاً مع أصحابها، تقول أنا لست متخصصاً في هذا المجال ولذلك أُحيلكم إلى فلان.

في المقابل كن حذراً عندما تحال إليك أمور للفصل فيها، أو حين يتم اختيارك في لجنة لمثل هذه الأمور فقد لا يكون السبب كفاءتك بقدر ما هو استخدامك كقفاز.

ومن أمثلة هذه الحيلة:

- طبيب سُئل عن سبب كثرة الأخطاء الطبية في المستشفى فقال:

أُحيل السؤال للدكتور فلان لأنه أقدم مني ولديه خبرة أكبر!

- مدير مدرسة يأتيه طالبان بلوحتي رسم ليختار أيهما أفضل؛ فيقول: أُحيلكما لمعلم التربية الفنية لأنه المتخصص.

- وقديماً تنَازع رجلَانِ فِي عَسْكَر الْمُهلَّب بن أبي صفرة وَهُوَ بِإِزَاءِ جيش الْخَوَارِج فِي جرير والفرزدق؛ فذهبا إِلَى أبان بن عثمان البجلي، وسألاه؛ فَقَالَ: لَا أَقُول فيهمَا شيئاً، (وكره أَن يُعَرِّضَ نَفسه لشرِّهما)، وَلَكِن أدلكما على من يهون عَلَيْهِ سَخَطهمَا: عُبَيْدَة بن هِلَال الْيَشْكُرِي. (وهُوَ يَوْمئِذٍ فِي عَسْكر

قطري بن الفجاءة)؛ فَأَتَيَاهُ فوقفا حِيَال الْعَسْكَر فدعواه؛ فخرج يجر رمحه وَظن أَنه دُعِي للبراز، فَقَالَا لَهُ: الفرزدق أشعر أم جرير؟ فَقَالَ: عَلَيْكُمَا وَعَلَيْهِمَا لعنة الله! قَالَا: نحب أَن تخبرنا ثمَّ نصير إِلَى مَا تُرِيدُ!

فقَالَ من يَقُول:

وطوى القياد مَعَ الطراد بطونها   طي التُّجَار بحضرموت برودا؟

قَالَا: جرير، قَالَ: هُوَ أشعرهما.

- وقريب منها ما حُكي أنه دخل رجل على عبد الملك بن مروان فقال: إني قد تزوجت امرأة وزوجت ابني أمها، ولا غنى لي عن رفد أمير المؤمنين، فقال عبدالملك: إن أخبرتني ما قرابة ما بين أولادكما إذا ولدتا فعلت ذلك، فغلب ذلك الرجل فقال: يا أمير المؤمنين، هذا حميد قد قلدته سيفك، ووليته ما وراء بابك، فسله عنها فإن أجاب لزمني الحرمان، فسأل حميداً فقال حميد: يا أمير المؤمنين، إنك ما قدمتني على العلم ولا نصبتني له، بل قدمتني على العمل بالسيف والطعن بالرمح، إلا أني أجيبه، ثم أقبل على الرجل وقال له: يا ابن المعروكة، يكون أحدهما عما للآخر والآخر خالاً له،

فانخذل الرجل، فقال عبد الملك: أجاب وأصاب، وسكت وجهلت، ولكنك تستحق ما طلبت منا بامتحاننا إياك وصبرك علينا.

٥٣. حيلة الجواب بما هو أعم.

وتعتمد على أخذ الحديث بعيداً عن النقطة الحرجة التي لا يريد الخوض فيها عبر الكلام بمنظور أوسع تختفي معه تلك النقطة، تقريباً كما تعرض الشاشة نقطة في شارع ثم تتراجع وتتسع زاوية الرؤية لنشاهد الأرض كلها كجزء من الصورة.

مثلاً:

- يُسأل: "ما سبب تدنى نتائج الشركة لهذه السنة؟"

فيجيب: " الواقع أن كامل قطاع الاستثمار العقاري تدنت نتائجه، ليس في بلدنا فقط بل في العالم كله، فبريطانيا خسرت معظم شركات الاستثمار العقاري فيها وكذلك أمريكا، والأسباب كثيرة لكن رفع معدلات الفائدة أبرزها."

سُئل عن شركته فقط؛ فأجاب عن العالم كله! وربما كان لشركته أسباب خاصة لا يريد الكلام عنها.

٥٤. حيلة الجواب بما هو أخص.

يُسأل عن موضوع معيَّن فيُجيب بالحديث عن جزء منه والتفصيل فيه؛ لأن الحديث عن الكل سيُحرجه.

مثلاً:

- يُسأل: "ما سبب تدني أرباح الشركة لهذا العام؟"

فيُجيب: "هناك الكثير من الأسباب؛ فمثلاً وصلنا خطاب من مدير فرع الشركة في جدة أن مالك العقار المستأجَر رفع علينا قضية إخلاء وتعويض، وقد أرسلت محامي الشركة..."

ثم يظل يفصِّل في هذه الجزئية إلى أن يمل السائل ويذهب لموضوع آخر.

٥٥. حيلة: " لم أقصد هذا!"

يقول كلاماً فإذا وجد أنه أثار الناس ضده قال: "لم أقصد هذا"!، وأشار لمعنى آخر لا يثير أحداً.

وهذا يتطلب أن يكون خطابه ذو أوجه، ويكون مستحضراً للوجه الآخر بحيث ينتقل إليه فور الحاجة.

ومن ذلك:

- ما رُوي أن أرطأة بن سهية دخل على عبد الملك بن مروان؛ فأنشده:

رأيت المرء تأكله الليالي كأكل الأرض ساقطة الحديدِ
وما تُبقي المنية حين تأتي على نفس ابن آدم من مزيدِ
وأعلم أنها سَتَكِرُّ حتى تُوَفِّي نذرها بأبي الوليدِ

فارتاع عبد الملك وتغيَّر، وقدَّر أنه أراده لتكنِّيهِ بأبي الوليد، فقال: يا أمير المؤمنين، إنما أردت نفسي. وكان يُكنى أبا الوليد.
وسواءً كان عذر أرطأة حقيقياً أو مصطنعاً، فإنه يمثل نموذجاً للتخلص.

٥٦. حيلة " لست قاضياً."

مخرج لطيف عندما يُطلب منك شيء ولا تريد فعله تتحجج بأنه ليس وظيفتك لكي ترفض.

مثلاً:

- يقال لك: " احكم بيننا "، ولا تريد أن تحرج نفسك بالحكم، فتقول: " أنا طالب في الجامعة ولست قاضياً "، أو: " أنا معلم ولست قاضياً "، وهكذا.

٥٧. حيلة الخلط بين الحقيقة والمجاز.

وتعتمد على الإجابة على الكلام المباشر باستخدام المجاز؛ فيفهم السامع المعنى الظاهر، ويريد المتكلم غيره.

ومن ذلك:

- يُسأل: هل تأكدت من جميع الأمور؟

  فيجيب: لا تقلق فأنت في أيد أمينة!

  مع أنه ليس بالضرورة أنه تأكد من كل شيء وليس في كلامه تأكيد على أنه قام بذلك.

- وقديماً كلَّم رجلٌ عيسى بن موسى عند عبد الله بن شبرمة القاضي، فقال عيسى: من يعرفك؟

  قال: ابن شبرمة. فقال لابن شبرمة: أتعرفه؟

قال: إني لأعلم أن له شرفاً وبيتاً وقدَمَاً؛ فلما خرج ابن شبرمة، سُئل عن ذلك، فقال: أعلم أن له أذنين مشرفتين، وأن له بيتاً يأوي إليه، وقدما يطأ عليها.

٥٨. حيلة الطلب في مقابل الطلب.

يَطْلُبُ منه شخصٌ طلباً؛ فيشترط ليُجيبه أن يلتزم الطالب بإجابة طلبٍ له في مقابله، وعادة ما يكون الطلب الثاني مُلغياً للأول.

مثلاً:

- لو أن شخصاً قال لصديق لم يره منذ زمن.

إن لي عندك حاجة فلا تردني.

قال: نعم؛ بشرط أن أطلب منك مثلها فلا تردني.

قال: نعم.

فقال الأول: أطلبك أن تكون ضيفي.

قال: لك ذلك، وطلبي أن تجعل تحديد الموعد لي.

قال: نعم.

قال: فإني عجِلٌ الآن، لكن متى سنحت لي الظروف زرتك!

- وقديماً قال مُعَاوِيَة رضي الله عنه لعبد الله بن عَامر رضي الله عنه: إن لي عنْدك حَاجَة تقضيها؟

قَالَ: نعم، ولي إِلَيْك حَاجَة أتقضيها؟

قَالَ نعم. قَالَ: سل حَاجَتك.

قَالَ: أُرِيد أن تهَبَ لي دورك وضياعك بِالطَّائِف!

قال: قد فعلت، قال: فسل حَاجَتك، قَالَ: أن تردها عَليّ.

قَالَ: قد فعلت!

٥٩. حيلة التحامُق.

تُستخدم هذه الحيلة حين يجد الشخص نفسه قد تورط في موقف فيه خطر عليه؛ فيتظاهر بالحُمق أو الجنون لِيُترك.

ومن أمثلتها:

- ما حُكي أن الحجّاج تنكر وخرج، فمرّ على المطّلب غلام أبي لهب، فقال له: أي شيءٍ خبر الحجاج؟ فقال: على الحجاج لعنة الله! قال: متى يخرج؟ قال: أخرجَ الله روحه من بين جنبيه! قال: أتعرفني؟ قال: لا، قال: أنا الحجاج! قال له: أتعرفني؟ قال: لا، قال: أنا المطّلب غلام أبي لهبٍ، أُصرع في كل شهرٍ ثلاثة أيّام، اليوم أوّلها! فتركه ومضى.
- وحُكي عن عبادة حين أُدخل على المأمون في زمن المحنة بخلق القرآن؛ فقال: عظَّم الله أجرك يا أمير المؤمنين.

  فقال: فيمن؟

  قال: في القرآن؛ فإنه مات البارحة!

  قال: ويحك وهل يموت القرآن؟!

قال: أوليس مخلوق؟! وكل مخلوق يموت!

فقال المأمون: أخرجوه فإنه مجنون.

٦٠. حيلة الأسطوانة المشروخة.

هذه الحيلة مفيدة جداً مع الشخص الملحاح؛ لأنها تُشعِره عملياً أنه يحرُثُ في بحر.

وهي تقوم على ألا تتعب نفسك في محاورة شخص لا يقبل منك عذر، ويحاول الالتفاف على كل ما تقول ليلزمك بتنفيذ ما يطلب، فقط جَهِّز له عبارة مختصرة ترد بها على إزعاجه ولا تُغيِّر فيها حرفاً وكأنك جهاز رد آلي! هذا سيجعله ييأس ويغادر.

مثلاً:

- شخص ملحاح من جماعة "سلِّفني" ماذا تفعل معه؟

باختصار اتركه يتحدث وبعد أن ينتهي لا تزده على عبارة: "المعذرة ظروفي لا تسمح"! وإذا ألحَّ فأعد نفس الجملة.

ولا تُقدم له أي وعد بإقراضه إذا تحسنت الظروف.

وليفسر ردك بأي تفسير المهم أن ينصرف.

٦١. حيلة " ألا تَثِقُ بي؟! "

من الحِيَل لكي يتجنب المحتال أن يوثِّق أحدٌ التزامه للآخرين، أن يستغرب من الطرف الآخر طلب التوثيق ويقول له باستنكار: ألا تثق بي؟!

ثم إذا جاء وقت الاستحقاق تنصل من التزامه السابق وقال: "لا أذكر أني قلت لك كذا!"، أو: " ليس بالضبط قلت كذا!"

أو: يتهمك بالكذب ويطالبك بالدليل على ما تقول!

لذلك لا تتحرج من توثيق أي التزام كتابة حتى لو كان عمر الشخص وهيئته يبعثان على الثقة؛ وإذا قال: ألا تثق بي؟!

قل: أثق بك، لكني لا أثق بذاكرتك!

أو: أثق بك، لكني لا أثق بالدنيا، وهذه أموال ناس.

أو: هذا أضمن لي ولك.

٦٢. حيلة التعليل الزائف بهدف التخلص.

يعلل سبب انسحابه أو تراجعه بتعليل مُختلق، ليُخفي السبب الحقيقي الذي قد لا يكون مقبولاً.

مثل أن يعلل بعبارة، " لا أُحب." مع أن السبب شيء آخر.

مثلاً:

- يُدعى لاجتماع لا يريد حضوره لأن فيه التزامات مالية أو اجتماعية لا يريدها، فيعتذر ويعلل بتعليل آخر: "لا أحب الاجتماعات."
- يُعرض عليه الخروج في نزهة إلى البحر فيعتذر، وبدلاً من إبراز السبب الحقيقي يُعلِّل رفضه بتعليل مقبول: " لا أُحب البحر."

٦٣. حيلة تحويل كلام الطرف الآخر.

يُنتقد المُحتال بسببٍ لا يستطيع إنكاره فيُحَوِّلَه إلى مالا يُلام عليه، وهذا يتطلب أن يتفقد نفسه وتاريخه وماله علاقة به؛ فإذا وجد في ذلك شيئاً قد يُهاجم بسببه أعد لذلك الهجوم ما يدفعه.

ومن أمثلة ذلك:

- دخل ضمرة بن ضمرة على النعمان بن المنذر، ولم يكن جميل المنظر، فالتفت النعمان إلى أصحابه، وقال: تسمع بالمعيدي خير من أن تراه، فقال: أيها الملك؛ إن الرجال لا تُكال بالقفزان، ولا توزن بالميزان، إنما المرء بأصغريه: قلبه ولسانه، إن قال قال ببيان، وإن صال صال بجنان، قال: صدقت، وبحق سوَّدَكَ قومك.

● وحُكي أن ابن أبي محجن وفد على معاوية ﷺ، فقام خطيباً فأحسن، فقال معاوية: أنت الذي أوصاك أبوك بقوله:

إذا مت فادفني إلى أصل كرمة تُرَوِّي عظامي بعد موتي عروقها
ولا تدفنني بالفلاة فإنني أخَاف إذا مامت ألا أذوقها؟

فقال: بل أنا الذي يقول أبي:

لا تسأل الناس ما مالي وكثرته
وسائل الناس ما جودي وما خلقي
أُعطي الحُسامَ غداة الروع حصته
وعامل الرمح أُرديه من العلقِ
ويعلم الناس أني من سُراتِهِمُ
إذا تطيش يد الرعديدةِ الفَرِقِ
وأطعن الطعنة النجلاء عن عرضٍ
وأكتم السرَّ فيه ضربة العُنُقِ!

● وكذلك ما حُكي أن بني أنف الناقة كانوا يستحيون من هذه النسبة، وكان الرجل منهم إذا قيل له: ممن؟ قال: من بني قريع، ويأنف من بني أنف الناقة، فما هو إلا أن قال الحطيئة:

سِيرِي أمام فإن الأكرمين حصا والأطيبين إذا ما يُنسبون أبا
قوم هم الأنف والأذناب غيرهمُ ومن يساوي بأنف الناقةِ الذنبا

حتى صاروا يقولون: نحن بني أنف الناقة.

فتحول المعنى بعد أبيات الحطيئة من الذم إلى المدح.

فإذا عيَّرهم أحدٌ بنسبتهم ردوا عليه بأبيات الحطيئة.

- وقال زياد لرجل حضره: أين منزلك؟ فقال: وسط البصرة، قال: فما لك من الولد؟ قال: تسعة.

فقيل لزياد إن داره أقصى البصرة عند المقابر، وله ابن واحد!

فقال الرجل: داري بين أهل الدنيا والآخرة، فهي وسط البصرة، وكان لي عشرة بنين فقدّمت تسعة، فهم لي، وبقي واحد لا أدرى؛ أهو لي أم أنا له!

فكأنه قد أعدَّ لكل مضيق مخرج.

- ودخل معن بن زائدة على المنصور، فقال له: هيه يا معن تعطي مروان بن أبي حفصة مائة ألف على قوله:

معن بن زائدة الذي زيدت به شرفاً إلى شرفٍ بنو شيبان؟!

قال: كلا، إنما أعطيته على قوله:

ما زلت يوم الهاشمية معلماً بالسيف دون خليفة الرحمن

فمنعت حوزته وكنت وِقاءه من وقع كل مهندٍ وسِنانِ!

قال أحسنت.

- وذُكِرَ أبا العيناء لبعض القيان فعشقته على السماع، فلما رأته استقبحته، فقال:

وشـاطـرة لـمَّـا رأتـني تـنـكّـرت   وقالت قبيحٌ أحولٌ ما له جسمُ
فإن تُنكري مني اِحولالا فإنني   أديبٌ أريبٌ لا عيِيٌّ ولا فـدمُ

فبلغها كلامه فقالت: إنّا لم نرد أن نولِّيك ديوان الزمام!

فكان قد أعد لمن يستقبحه جواباً يحوله به إلى ما يحب؛ لكن لم يفلِح ذلك مع الجارية.

٦٤. حيلة " لديَّ موعد."

للتخلُّص من دعوة لعشاء ونحوه عند زيارة شخص يُعِدُّ جواباً يُورّي فيه أنه على سفر لمدينة أخرى بعد قليل، أو أن عشاءه عند فلان من الناس؛ فهذين العذرين لا يصمد معهما أحد.

ويمكنه الاتفاق مع شخص على أن يدعوه للعشاء ويقبل صورياً ليتخلَّص من الدعوة التي قد تقابله بشكل لطيف لا كذب فيه.

٦٥. حيلة " أقرضني!"

هذه الحيلة لصرف من يُستثقل؛ فإذا أراد التخلص من ثقيل وحمله على الانصراف قال له: أقرضني! أو: أعِرني! أو بالعامية "سَلِّفني"!

مثلاً:

- أذكر أن مغفَّلاً كان يأتي مجلساً لبعضهم، فإذا استثقلوه وأرادوا أن ينصرف قال له أحدهم: أعرني سيارتك.

فيعتذر ويتعلل بأن لديه موعد عاجل وينهض من حينه.

- قال الأصمعي:

إذا شئت أن تلقى أخاك معبِّساً
وجداه في الماضين كعبٌ وحاتمُ
فكشِّفهُ عما في يديه فإنما
يُكشِّفُ أخبار الرجال الدراهمُ

٦٦. حيلة " الظرف غير مناسب."

تقوم هذه الحيلة على فكرة الظرف غير مناسب كغطاء للامتناع عن تنفيذ الطلب.

مثلاً:

- للتخلُّص من سؤال محرج يرفض الإجابة ويقول: "لسنا في جلسة تحقيق!"
- للتخلُّص من طلب يمين يقول: " لا تُطلب اليمين إلا في المحكمة! "

- للتخلص من سرد أحداث سُئل عنها وقد جرت على غير ما يُحب، وكان الاجتماع أو المجلس لمناسبة سارة كعيد أو زفاف، يقول: " هذا مجلس للأخبار السارة، لا لمثل هذا!"

وإن كان المجلس في نحو عزاء قال:

" هذا مجلس للترحم على الميت وليس لمثل هذا."

وفي الجملة يبحث عن أي مبرر ليقول: الظرف غير مناسب.

- وقديماً حُكي أن رجلاً ادعى أنه من كِندة، فقيل له: من أَيِّها أنت؟ فلم يدر ما يقول؛ فقال:

"يا سبحان الله! أهذا موضع هذا السؤال عافاك الله؟!"

- وقيل للقاضي شريح: أيهما أطيب الجوزنيق أو اللوزنيق؟ قال: لا أحكم على غائب!

٦٧. حيلة التعميم للتخلُّص.

تقوم هذه الحيلة على نفي الانفراد بشيء عند العجز عن النفي المطلق، وذلك لتخفيف أثر ما يكون الكلام عنه.

وأحياناً تُستخدم للتغطية على العيب الخاص بإذابته في الوسط العام.

مثلاً:

- مُرابي يُطلق إشاعة أن كل البنوك حتى الإسلامية تتعامل بالربا!
- شيوعي يدافع عن وحشية الأنظمة الشيوعية فيقول: كل الاتجاهات إذا تولَّت تفعل الشيء نفسه!
- صاحب فندق يُتهم بالمبالغة في الأسعار! فيقول: هذه أسعار أغلب الفنادق!
- مدير أحد المطارات يهاجَم بأن العمال في المطار مشغولون بتحصيل "البخشيش"؛ فلا يجد جواباً فيقول: " هذا موجود في كل المطارات!"

وعلاج هذه الحيلة كشفها ثم يقال لمستخدمها: هذه حجة من لا حجة عنده.

٦٨. حيلة الجواب غير الصريح.

وتقوم على استخدام الأجوبة غير المباشرة للرد على الأسئلة المباشرة، بحيث تُعطي معنى الجواب المباشر دون أن تلفت نظر من لا يدقق فيها، وتعطي فرصة للتخلص عند الحاجة.

مثلاً:

- ممثل استضيف في برنامج وسُئِل: " هل تسمح لبناتك بدخول مجال الفن؟"

فأجاب: "ابنتي أصلاً تدرس في مجال الفنون التشكيلية"!

فكان جوابه بالموافقة وزيادة، لكن دون أن يُصرّح بذلك!

كأنه قال: نعم؛ بدليل أن ابنتي تدرس الفنون الآن.

وإن أحب التخلص فيما بعد؛ قال: لم أقل أني أوافق على ذلك؛ بل قلت: ابنتي تدرس في مجال الفنون فقط.

٦٩. حيلة التخيير للتخليص.

يَزِلُّ لسانُ أحدهم ويقول ما يستحق عليه المؤاخذة؛ فيدركه المُحتال ويرمي له طوق نجاة بأن يسأله سؤالاً يحوي خيارين أحدهما فيه تعديل لمعنى الكلام إلى معنى لا مشكلة فيه.

مثلاً:

- يزِل عمرو ويقول: "زيدٌ بغيض"؛ فيتدخل المُحتال بسؤال لعمرو يحمل خيارين، الأول يحمل معنى التحقق من أن عمرو أراد فعلاً ما يتبادر من كلامه، والآخر يحمل معنى التحقق من كون عمرو أراد معنى آخر لا تبعة عليه فيه.

وتدور المحادثة التالية:

- "زيد بغيض!"

- "هل تعني ما تقول فعلاً، أم تعني أنه كما قال الطرِمَّاح:

لقد زادني حباً لنفسي أنني بغيضٌ إلى كل امرئٍ غير طائلِ؟

فيتنبه عمرو، ويقول: "نعم، أعني ما قال الطِرِمَّاح!"

٧٠. حيلة السؤال للتخليص.

هي قريبة من التي قبلها لكن بدلاً من أن يعطي خيارات لمن زَلَّ؛ يسأله سؤالاً يكفي جواباً عليه قول "نعم" ليتخلص.

مثلاً:

- يقول عمرو: "إن زيداً بخيل"، فيتدخل المُحتال فوراً لإنقاذه ليقول: "هل تعني أنه بخيل في إنتاجه الأدبي؟!"، أو "هل أردت أنه بخيل في زيارته لنا؟! فيقول عمرو: "نعم"، ويتخلص بذلك من أي مؤاخذة على قوله الأول.

الفصل الثاني:

حِيَلُ التغلب.

يكون الشخص مع غيره في حوار من الحوارات التي تحدث كل يوم سواء كانت بشكل هادئ أو عاصف؛ فيلجأ لهذه الحِيَل ليتغلب.

٧١. حيلة تقديم الطلب على أنه من الأبجديات.

يوهِمُكَ بأن ما يطلبه بدهي ومن الأبجديات، أو أن ما يقوله من المسلَّمات وأن ما تطلبه من المستحيلات، مع أن كل ذلك غير صحيح، وإنما أُتيت من ضعف خبرتك في تلك الأمور من جانب، وتصديقك للكلام المبهرج من جانب آخر، وإلا فالأصل أن كلام كل أحد غير رسول الله ﷺ مُجرد دعوى تحتاج إلى دليل.

ومن أمثلة ذلك:

- صاحب ورشة حدادة يطلب منك نصف الثمن المتفق عليه مقدماً! وإذا ناقشته في ذلك قال: هذا هو النظام المتعارف عليه!

مع أن العُرف ألا يزيد العربون في مثل هذه الأعمال عن ٢٠٪.

- يطالِب عميل بشيء ليس من حقه وإذا قيل له: ما تطلبه ليس موجوداً في الاتفاق؛ قال بصوت واثق: "هذا لا يحتاج إلى اتفاق!"

كأن يشتري جهاز تكييف ويطلب توصيله وتركيبه على حساب البائع؛ فإذا قيل: "لم نتفق على تحمل تكلفة التوصيل والتركيب!"

قال: "هذا أمر معروف لا يحتاج إلى اتفاق! "

وجواب مثل هذا: أن يقال له: العلاقة بيننا وبينك تحددها الفاتورة وليس فيها لا توصيل ولا تركيب!

٧٢. حيلة "ماذا تفعل لو كنت مكاني؟"

وتقوم على جعل الطرف الآخر يضع نفسه مكانك ليقدم حلاً للمشكلة التي قد يكون هو الخصم فيها.

مثلاً:

- كان جيمس فانفليت قد نصح في كتابه "٢١ يوماً للحصول على القوة "باستخدام عبارة: "بماذا تحكم على نفسك لو كنت مكاني؟" للتعامل مع الشخص المذنب الذي يستحق العقوبة، وأذكر أني استخدمت طريقته مع طالب كان قد أذنب ذنباً وأقرَّ به؛ فقلت له: ماذا تفعل لو كنت مكاني، وجاءك طالب فعل مثل ما فعلت؟

فقال: أعاقبه بكذا.

فكانت عقوبته التي فرضها على نفسه أشد بكثير من العقوبة التي كنت أنوي معاقبته بها.

- وقبل سنوات تَلِف محرك سيارتي بسبب عيب مصنعي وكان ذلك في فترة الضمان؛ ولما عاينها فني الصيانة في الشركة قرر أنها تحتاج أن تبقى عندهم مالا يقل عن أسبوع لإصلاحها!

فقلت لموظف الاستقبال (وكنا وحدنا): أنا أقيم في مكة وعملي في جدة، وبقائي دون سيارة لمدة أسبوع يسبب مشكلة؛ فبماذا تنصحني بحكم خبرتك؟

فأهداني نصيحة تساوي ١٠٠٠ ريال، وقال:

"ادخل لمدير الشركة واطلب تبديل السيارة بأخرى جديدة على حساب الشركة، وغالباً إن لم يُجب طلبك، سيستأجر لك سيارة مدة إصلاح السيارة".

وبالفعل دخلت للمدير، وحصلت على سيارة استخدمتها مدة بقاء سيارتي في الصيانة.

٧٣. حيلة "لا يوجد ما يدل."

تعتمد هذه الحيلة على تقديم عدم العلم بوجود دليل يثبت الفكرة كدليل على ثبوت نقيضها.

مثلاً:

- بعض من ينكرون عذاب القبر إذا سألت أحدهم ما دليلك على عدم وجوده قال:

الدليل على عدم وجوده هو عدم وجود دليل على وجوده [1]، وإذا انتفى النقيض ثبت عكسه!

وهذه مُجرّد حيلة؛ لأنه جَعَلَ عدم علمه بدليل وجود الشيء دليلاً على عدم وجوده، خلافاً للقاعدة التي تقول:

(عدم العلم بوجود الشيء لا يدل على عدم وجوده، وعدم الوجدان ليس دليلاً على عدم الوجود) [2]، وغاية ما يستطيعه من يستخدم الحيلة السابقة أن يقول:

لم أجد دليلاً على عذاب القبر وبالتالي لا أدري هل يوجد عذاب قبر أم لا يوجد.

أما ادعاءَه عدم وجود عذاب القبر فيلزمه لإثباته الإتيان بدليل ينفي وجود عذاب القبر، ودون ذلك خرط القتاد.

---

(١) هذا غير صحيح؛ فأدلة عذاب القبر موجودة في القرآن الكريم والسنة الصحيحة.

(٢) الموسوعة العقدية. علوي السقاف ١٢١/١.

وتقريباً للصورة: شخصان اختلفا على غرفة مغلقة هل في داخلها شيء أم لا، فقال النافي: لا يوجد فيها شيء لأنه لا يوجد دليل على أن فيها شيء!

فاستدل بعدم علمه بوجود شيء فيها ليقول: "ليس فيها شيء"، وهذا لا يصح؛ لأنه لم يدخل وينظر فيها، فقد يكون فيها شيء هو لا يعلم به.

٧٤. حيلة الاتهام بالجملة.

تعليق النتيجة السيئة على تصرفات الطرف الآخر أو من يدافع عنه، أو في المقابل تعليق النتيجة الحسنة على تصرفات من يهاجمهم الطرف الآخر؛ فيُجيِّر النتائج كاملة بعبارات تمتلئ ثقة للجهة التي يريد.

مثلاً:

- شخص يثُني على فلان من الناس؛ فيتدخل من يكرهه، ويقول: "أصلاً ما جابنا ورا (١) إلا هو وأمثاله"!
- ينتقد قومٌ زيداً من الناس؛ فيهُبُّ من يدافع عنه ليقول: "أصلاً ما جاب لكم الفوز ولا جعل لكم قيمة إلا زيد"!

---

(١) عامية تعني: تسبب في فشلنا.

والرد على مثل هذه الحيلة هو بكشفها لمن يسمع، وأنها مجرد جعجعة لا دليل عليها.

وضرب أمثلة لإخفاقات لا علاقة للشخص بها في المثال الأول، وأمثلة لنجاحات لعلاقة لزيد بها في المثال الثاني.

٧٥. حيله الالزام بما لا يلزم.

تقول شيئاً فيستنتج المُحتال منه استنتاجاً غير صحيح ليُلزمك به.

مثلاً:

- يقول لك: لماذا لم تنفذ كذا وقد قيل في الاجتماع؟!

فتقول: لم أسمعه عندما قيل

فيقول: ولماذا لم تسمعه؟!

فتقول: هناك فرق بين الاجتماع الحضوري والاجتماع عن بُعد؛ فنحن في الاجتماع عن بعد نتابع الاجتماع ونحن نعمل عملنا اليومي، ثم ربما انقطع الاتصال فنعيد الدخول!

فيقول: إذاً تريد أن تكون اجتماعاتنا حضورية؟

وهذه هي الحيلة: القفز لإلزامك بما ليس بلازم.

والرد عليه أن تقول: لم أطلب تحويل الاجتماع إلى حضوري وإنما تقدير وجود عوارض تعرض للمتابعين عن بعد.

٧٦. حيلة "أنتم من فعل كذا".

تقوم على أخذ الجماعة بخطأ الفرد عبر نِسبة أفعاله السيئة لهم وكأنهم هم من فعلها.

مثلاً:

- يتهمك بأنك من فئة سيئة، سواء كانت هذه الفئة قبيلة أو منطقة أو جنسية أو قومية أو حتى طائفة؛ فإذا أنكرت عليه قوله؛ احتج عليك بأن فلان السيء منكم!

والخداع هنا أنه يتهم ملايين الناس بفعل، لمجرد أن فلان الذي ينتسب لهم فعله!

والرد على هذه الحيلة بكشفها أولاً، ثم ببيان أن فلان السيء ليس كل الناس ولا يمثل إلا نفسه، ولو أردنا تطبيق هذا المنطق عليك لقلنا أنتم "كذا " لأن فلان السيء منكم! وما من منزل إلا وله نافذة.

وتأتي له بمثال من المجموعة التي ينتمي إليها يؤكد كلامك، فتكون قد ضربت عصفورين بحجر، بينت له خطأ ما فعل، وبينت له عملياً أنك تستطيع استخدامه ضده.

- شخص يقول لمن عَلِم أنه تاجر: "أنتم التجار تستغلون الناس وترفعون الأسعار!"

  وجواب هذا أن تسأله:

  - هل كل التجار يفعل هذا؟!
  - نعم؟!
  - هل تعرف كل التجار؟
  - لا.
  - فكيف عرفت أنهم كلهم يستغلون الناس وأنت لا تعرفهم؟!

- تلتقي شخصاً فيعرف أنك من الجنسية الفلانية، أو القومية الفلانية، فيقول: "لماذا تفعلون كذا؟!"

هنا إن أمكنك الرد المباشر بأن تقول: "وأنتم لِمَ تفعلون كذا؟! " فهو أقوى، وإن لم يمكنك؛ فقل: "ولِمَ تُخاطبني بلفظ الجمع؟!"، أنا لست مسؤولاً إلا عن نفسي، ومن المغالطة أن تُحَمِّلَ شخصاً وزر غيره، والله تعالى يقول:

﴿وَلَا تَزِرُ وَازِرَةٌ وِزْرَ أُخْرَىٰ﴾.[١]

ثم لا تخلو بيئة من الحسن والسيئ ولو بحثت حولك سأجد أموراً لا تسر فَعَلها بعض من تنتسب لهم، ويمكن على طريقتك أن أحاسبك عليها.

- آخر يسألك باستنكار: ماذا قدمتم للأمة العربية؟!

يمكن أن تجيبه:

وأنتم ماذا قدمتم للأمة العربية؛ فلا يشير إلى شيء إلا أبطلت افتخاره به.

أو أن تجيبه: وأنت بأي صفة تسألني هذا السؤال؟!

٧٧. حيلة "نحن من فعل كذا!"

وتقوم على ادعاء مجموعة شيئاً لا يستحقه إلا واحد.

مثلاً:

- شخص من بلد ما يفخر بأنهم هم من فعلوا كذا، مع أن الحادثة التي يتكلم عنها حدثت قبل أن يولد بـ آلاف السنين!

لم يجد ما يفخر به إلا جهد شخص مات قبل ٣٠٠٠ عام!

(١) سورة فاطر. الآية١٨.

والرد على هذه الحيلة أن يقال:

الفضل لمن فعل ذلك أما أنت فلا فخر لك ولا فضل! تتباهى بفعل غيرك كما تتباهى القرعاء بشعر ابنة اختها [١].

٧٨. حيلة "نحن فعلنا من أجلكم ".

وذلك باستخدام ضمير الجمع مع أن المناسب هو ضمير المفرد كأن يَمُنَّ عليك من لم يتجمَّل معك باستخدام ضمير الجمع: "نحن فعلنا معكم كذا "، مع أن الذي فعل الجميل شخصٌ من طائفته أو قبيلته أو دولته! أو فعله هو وقومه لكن مع غيرك وليس معك! أو فعله معك طلباً لرضى غيرك!

بإمكانك حينها أن ترد بأن تحدد صاحب الفضل إن كان غيره؛ فتقول: تجمَّل معنا فلان، أما أنت فلا جميل لك!

وإن كان صاحب جميل على غيرك، قلت:

ليس لك عليَّ فضل، وإن كان لك جميل فابحث عنه عند من فعلته لأجله!

(١) مثل

٧٩. حيلة "لو كنت مكاني ستفعل مثلي"!

تُنكر على شخص شيئاً؛ فيقول: "لا تُنكر عليَّ؛ فلو كنت مكاني لفعلت مثلي!"

ومن أمثلتها:

- شخص ينكر على آخر أخذه لمال حرام؛ فيرد: "لو كنت في مثل ظروفي لفعلت مثلي!"
- شخص يظلمك؛ فتقول له: لماذا تظلمني؟!

فيقول: "لأنك لو كنت مكاني ستظلمني!"

وجواب هذا: أن تقول:

هذه حجة من لا حجة له، أقول له هذا لا يجوز فيقول، لو كنت مكاني لفعلت مثلي!

ثانياً: هل تعلم الغيب لتعلم ماذا سأفعل لو كنت مكانك؟!

مع أن كثيرون كانوا مكانك ولم يفعلوا مثلك!

٨٠. حيلة التدفق المستمر.

شخص عادي ليس له ما يميِّزه على الآخرين إذا جلس في المجلس فرض نفسه فرضاً بالحديث في أي موضوع والحرص

على احتكار الكلام طوال الوقت، وإذا تكلمت تجده إما أن ينقض كلامك، أو يهمله ويستمر وكأنه لا يسمعك!

وإن تكلمت مع أحد في المجلس بصوت واضح قفز في حديثكما خوفاً من أن يُنصت لك الآخرون ويتركوه!

والحل مع مثل هذا أن تُعامله كما تعامل الراديو الذي لا تريد سماعه ولا يمكن إغلاقه، أهمله وتكلم مع غيره، وإذا اضطررت للكلام معه فليكن بنفس طريقته من التجاهل وعدم الاهتمام.

وإن وجدت الكل يتابعه، فانشغل بجوالك أو بأي شيء آخر، ولا تنظر له ولا تصغِ إليه؛ وإن استطعت فاترك المجلس وانصرف؛ فقد قيل: إذا كنت في مجلسٍ ولم تكن المُحدِّث ولا المُحدَّثَ فقُم.

٨١. حيلة "هل تريد أن تقنعني بـ...؟!"

يكون الحوار حول مسألة مُختَلَف فيها، وبدلاً من أن يسمع الطرف الآخر رأيك وأدلتك ويعرض رأيه وأدلته، يبالغ في إظهار أن ما تذهب إليه مخالف للعقل، ويبدأ كلامه بعبارة: "هل تُريد أن تقنعني أن... ؟!!"، أو "هل تريد أن أصدِّق

أن؟!!"، وكأن رأيك من التهافت لدرجة أن من المُستحيل إقناع أحدٍ به! أو كأنك ما تكلمت إلا من أجل إقناعه هو، مع أن الحقيقة أنك تنصر ما تراه صواباً، وتُبيِّن الخطأ في الطرح المُخالف، وبعدها من شاء فليؤمن ومن شاء فليكفر، وليست قضيتك أن يقتنع أو لا يقتنع.

مثلاً:

- شخص من منكري السنة يقول:

"هل تريد أن تقنعني أن حديث كذا صحيح؟!"

وكأن من يقول إنه صحيح قد أتى بمُحال!

والرد على هذه الحيلة يكون بكشفها ثم قول:

بالنسبة لسؤالك: "هل تريد أن تقنعني؟!" فجوابي هو: لا، لا أريد أن أُقنعك، ولا يهمني أن تقتنع، لكن لن أراك تضلل الناس وأسكت.

٨٢. حيلة رواية الحكايات.

لإضفاء نوع من التشويق والرغبة في المعرفة وأحياناً الإبهار على شخصية ما وصبغها بأي صبغة مرادة كالحكمة أو الشجاعة أو

التواضع أو غيرها تُستخدم طريقة رواية الحكايات عنها، بدلاً من أن يتكلم الشخص عن نفسه يتبرع شخصٌ بنقل رواية عن فلان أنه (كان عند ذلك الشخص أو معه) ويبدأ في سرد القصص عنه بمثل هذا المدخل، هذه القصص تجعلك تريد أن تعرف أكثر عن هذا الشخص، وتنظر له بشيء من التعظيم!

ومن هذا الباب حكايات بعض الشخصيات المشهورة في الفن أو الشعر أو غيرها، حيث يتبرع صحفي (جمعته الظروف بتلك الشخصية) بكتابة قصة كفاحها، وأفكارها والصعوبات التي واجهتها، وكأن تلك الشخصية لم تهتم بالحديث عن نفسها وأن كل هذا الوهج والزخم حدث بشكل عفوي وليس مقصوداً.

٨٣. حيلة "أُحيلك على!"

حينما تكون في حوار مع معاند أو متعصب؛ بدلاً من أن تُبَرِّر أو تأتي بالأدلة على صحة ما تقول، تتنحى جانباً وتدفع محاورك ليواجه من هو أكبر منك.

مثلاً:

- شخص يقول: "لا يمكن أن أقبل أن الرجل يُمَيَّز عن المرأة بل هما متساويان في كل شيء"!

يمكنك أن تناقشه، ويمكن أن تورِّطه بأن تقول: التمييز وعدم التساوي بين الرجل والمرأة موجود في القرآن الكريم وتذكر له آية صريحة في ذلك؛ فيضطر أن ينكمش رغماً عنه أو يكشف حقيقة نظرته للقرآن الكريم.

- ومِثْلها أيضاً عندما تريد تطبيق قرار ويرفض شخصٌ تطبيقه ويجادل في ذلك؛ تقول له: "لا بأس أحيلك على الجهة التي أصدرت القرار"، وتذكر اسم الجهة؛ فإما أن يتورط معها أو يتراجع، ولا يجعلك وسيلة للتنفيس عن غضبه.

٨٤. حيلة الخلط.

يكون في حوار فيجد صعوبة في الدفاع عمَّن يريد الدفاع عنهم؛ فيقوم بخلطهم مع غيرهم وتغطيتهم بغطاء آخر ليتسنى له الدفاع عنهم ضمن الآخرين.

أو يريد أن يتخذ قراراً ولكي يكون لقراره وزن ينسبه للمجموعة كلها مع أنه قرار فردي.

مثلاً:

- يُهاجَم فريق كرة القدم في النادي لتقديمه مستويات سيئة، وتكون مهمة الدفاع عنه صعبة؛ فيقوم المُحتال بدمجه

مع غيره، ويقول: للأسف هناك هجوم متعمد على فرق النادي: الطائرة، والسلة، والقدم؛ فمثلاً: قيل عن فريق الطائرة كذا، وعن فريق السلة كذا...الخ.

ويستمر في الكلام التعميمي مع أن الكلام كان عن القدم فقط.

- يُكون الكلام عن الشيوعية وجرائمها، ولا يستطيع أن يُدافع عنها بشكل مستقل؛ فيخلطها بغيرها من التيارات، ويقول: التقدميون والتنمويون بكافة مشاربهم قدموا الكثير للعالم، وستجد على قائمتهم الكثير من المخترعين والعباقرة، فيدمج الشيوعيين في غيرهم ولو تحت شعار مختلق ليسهل الدفاع عنهم.
- يقول رئيس جمعية: "جمعيتنا تريد أن تفعل كذا. "مع أن الحقيقة أن من يريدون ذلك اثنان، هو ونائبه!

٨٥. حيلة الاستدلال على الدعوى بمثلها.

يدَّعي دعوى فإذا طلبت الدليل أتاك بدعوى أخرى تحتاج هي إلى دليل! وكثير من الناس لا يكاد يفرق بين الدعوى والدليل فإذا قُدِّمَ له أحدهما على أنه الآخر أخذه وطار به! يذكرونك

بالقول المأثور: "الناس ثلاثة: عالمٌ ربانيَّ ومتعلمٌ على سبيل النجاة، وهمجٌ رعاعٌ أتباعُ كل ناعقٍ يميلونَ مع كل ريح".

وعلاج هذه الحيلة كشفها وبيان أن المُحتال يقدم الدعوى على أنها دليل.

كما قال أبو الأسود الدؤلي:

يقولون أقوالاً ولا يعلمونها
وإن قيل: هاتوا حقّقوا، لم يحقّقوا

٨٦. حيلة إلقاء الكلمة ثم الانصراف.

يتظاهر المُحتال بأن لا وقت لديه لتبادل الرأي؛ ويلقي كلمته ثم يمضي لتكون كلمته آخر ما يُقال ولا تتمكن من الرد عليها! وهذه الحيلة كثيراً ما تُستخدم سواء للضغط على الطرف الآخر ووضعه أمام أمرٍ واقع، أو لمجرد التغلب في الحوارات.

وهي حيلة منتشرة تراها عند بعض النُخب وعند العوام.

مثلاً:

- في مجال فرض الأمر الواقع: تختلف مع شخص على أمر فتجده يُنهي الحوار قائلاً: لن أطيل معك، أنا لن أفعل كذا، وافعل أنت ما تريد!

- وفي مجال التغلب في الحوارات تجد بعض المذيعين في برامج الحوار؛ إذا قال الضيف مالا يعجبه، علَّق عليه برشاقة بما ينقضه، ثم انتقل سريعاً إلى نقطة أخرى!

والصواب في التعامل مع هذه الحيلة: أولاً بكشفها أمام الحاضرين، ثم بإبطال أثرها؛ فإن كان الهدف منها هو فرض الأمر الواقع؛ فيمكنك (حسب الظروف) ألا تلتزم بما يطلبه منك المـُحتال، أو لا ترضخ لتهديده وتقلب كلامه عليه فتقول: بل أنا سأفعل كذا وافعل أنت ما تشاء!

وإن كانت الحيلة لمجرد التغلب في النقاشات؛ فيُمكنك مادام أنه ألقى كلمته وانصرف، أن تُبَيِّنَ لمن حضر أنه انصرف حيلة، ولو كان كلامه صحيحاً لبقي يسمع ويرد، ثم تأتي على كلامه بما ينقضه.

٨٧. حيلة "أنت تتهمني!"

يكون في حوار معك، فيتصيَّد أي عبارة توحي بأنك تتهمه بشيء ليقول: "أنت تتهمني بكذا!" ليُحولك من طالب إلى مطلوب.

وكثيراً ما تُستخدم هذه الحيلة في الحوارات بين طرفين مختلفين، وكذلك بين العامة حيث يتصيد أحد الطرفين أي كلمة تحتمل معنى سيئاً فيحملها عليه، ويُشهد من حضر على الطرف الآخر ليطالبه بتبعاتها إما في العرف أو في القضاء.

وعلاج هذه الحيلة أن يقول الطرف الآخر: "غير صحيح، بل أنت تُقَوِّلني مالم أقل!" فيرد الاتهام بمثله ولا يدافع.

وإن كان قد اتهمه فعلاً، وكان يملك الدليل على اتهامه فيمكنه أن يجيبه: "نعم أنا أتهمك بكذا!

أما إن لم يكن يملك الدليل فلا يتهم أحداً حتى لو كان قد رآه بعينه، وليكن حريصاً على عدم إطلاق لسانه؛ فإن عثرات اللسان لا تُقال.

٨٨. حيلة الكذب.

وليست بحاجة لتوضيح؛ فما أكثر انتشاره؛ حتى لا تكاد تتقصى خلف أحدٍ اليوم فتجد كلامه على وجهه.

قيل لإعرابي: بم غلبت؟

قال: أبْهَتُ بالكذب، وأستشهد الموتى.

وقيل لرجل: أترِكِ الكذب!

فقال: والله لو تغرغرتَ به وتطعَّمت حلاوته لما صبرت عنه.

وقد قيل: كل ذنب يُرجى تركه إما بتوبة أو إنابة ما خلا الكذب، فإنّ صاحبه يزداد به ولوعاً على الكبر.

وعلاج هذه الحيلة هو التقصي وطلب الإثبات، وعدم قبول قول أحد فيما يُبنى عليه غيره إلا ببينة، أما مالا أثر له فلا تتقص خلفه ولو رأيت عليه علامات الكذب.

٨٩. حيلة التظاهر بأنه على وشك الانفجار!

تقوم على استخدام الرد الممهِّد للغضب للضغط على الطرف الآخر ودفعه لقبول ما كان يرفض.

مثلاً:

- يعرض عليك أحدهم سلعة فتعرض عليه مبلغاً من المال مقابلها؛ فيُجيبك بغضب مكتوم: وهل سرقتُها حتى أبيعها بهذا المبلغ؟! (والهدف الضغط على المشتري ليزيد في العرض)

ومثل هذا جوابه: أن تقول بنفس النغمة: وهل أجد المال في الشارع حتى أدفع لك على مزاجك؟!

عندها قد يتراجع لأن حيلته لم تنجح.

أو بإمكانك عدم الرد عليه وتركه والانصراف بدون تمهيد، فمن يستخدم مثل هذا الأسلوب لا يستحق أن يُتعامل معه.

وإذا قال لماذا لا ترد؛ فيمكنك القول: أرد على ماذا؟!

على من يريد أن يشتري الناس منه بالإكراه؟!

٩٠. حيلة التظاهر بالغضب.

يتظاهر المتكلم بالغضب من كلام خصمه ويرد عليه بسرعة ونزق ورفع صوت يجعل من الصعب إيقافه والتثبت من صحة ما يقول، وهذه الحيلة تنجح وتؤثر في البعض خاصة حين لا يكون لديهم علم أو خبرة.

وعلاج مثل هذه الحيلة أن توقف صاحبها منذ البداية، وتسأله مباشرة: "لماذا ترفع صوتك؟! " فتكون بهذا السؤال قد قطعت عليه التمادي في استخدام حيلته.

بعضهم سيعتذر ويقول: "أنا طبيعتي رفع الصوت، وليس لأني غاضب "، ويعود للكلام الهادئ.

وبعضهم يقول: "أرفع صوتي بسبب كلامك"!

- ماذا في كلامي؟!

- تقول كذا! (سبب لا يستدعي رفع الصوت).
- هذا لا يستدعي أن ترفع صوتك على من تتكلم معه!

بالسؤال السابق تكون قد حولته من الهجوم والضغط برفع الصوت، إلى الدفاع عن رفع صوته، وخفض صوته تدريجياً.

إذا لم يخفض صوته؛ لا تكمل الكلام معه، وانتقل لتصرف آخر، كأن توقف التعامل معه، وتنتقل لإجراء آخر مناسب، لأن الحوار مع شخص يستخدم هذه الطريقة غير مجدي.

وكمثال لذلك:

- سائق أجرة أخذ راكباً في مشوار، ولما وصل للمكان المحدد طلب مبلغاً كبيراً جداً أجرة توصيله، وعندما رفض الراكب، أغلق السائق باب السيارة ومنعه من الخروج، واجتمع المارة عليه، ولما عرفوا القصة حاولوا حل المشكلة لكن صاحب السيارة رفض، ولم يستطع أحد ثنيه عما يريد إلى أن مرَّت امرأة ورأت ما يحدث؛ فقالت لسائق التاكسي بحزم: تسمح للرجل ينزل أم لا؟ فأجاب: لا!

فانتقلت مباشرة لإجراء آخر، وأخرجت جهاز الاتصال لتتصل بالشرطة! وعلى الفور فتح السائق الباب وسمح للراكب بالنزول!

المهم أن تعرف حين تكون في مثل هذه المواقف ما هو التصرف المناسب الذي يجب أن تنتقل إليه.

٩١. حيلة استخدام الحوادث الفردية لإثارة العواطف.

يعجز المحتال عن إثبات صحة ما يذهب إليه من خلال الأدلة؛ فيلجأ للخطاب العاطفي المبني على حوادث فردية معزولة تمثل استثناء على الخط العام، لتؤثر فيمن يسمعها ويميل لكلامه.

مثلاً:

- يكون الكلام عن سفر المرأة بدون محرم هل يجوز أم لا، حيث الميدان للأدلة الشرعية فمن أتى بالدليل فقوله الأولى، فيترك المُحتال الأدلة ويقول: "أنا لست فقيهاً لكن أخبروني ما ذنب فلانة (أي اسم) التي تناقلت وسائل الإعلام قصتها حين بقيت في منزل بعيد عن أي أحد حتى حصل لها مشكلات كثيرة بسبب تحريم سفر المرأة بغير محرم! "

ترَكَ مناقشة الموضوع من ناحية شرعية ليس لأنه لا يعرف كما يدعي بل لأن الأدلة ضده، وبحث في كل الحالات حتى وجد حالة استثنائية (إن صدق فيها) فبدأ باللطم عليها!

والرد على مثل هذه الحيلة هو بكشفها بشكل مختصر؛ ثم تقول: "ما دمت لست فقيهاً كما تزعم لماذا تتكلم فيما لا تفهم فيه؟!

أما الحالة التي يتباكى عليها إن صحَّت فهي حالة استثنائية ولمثلها حل استثنائي.

٩٢. حيلة السؤال المركَّب.

يسألك عن أمرين (مختلفين يُفترض أنك تقبل أحدهما وترفض الآخر) في سؤال واحد، ويحاول دفعك لجواب مختصر لا تفصيل فيه، ليُوَرِّطَكَ في الموافقة على مالا توافق عليه أو رفض ما لا ترفضه.

مثلاً:

- يريد أن يجمع مبلغاً من المال من زملائه لعمل حفل تكريم لزميل متقاعد، وأنت موافق على ذلك لكنك تنتقد زيادة المبلغ عن المعتاد؛ فيقاطعك محاولاً إنهاء النقاش ويسأل:

تريد أن تدفع وتشارك أم لا؟! نعم أو لا؟!

إن قلت: "نعم"؛ تكون قد رضيت بما لا ترضاه وهو الإسراف، وإن قلت: "لا" ظهرت بمظهر من لا يريد تكريم زميله!

وكثير من الناس خاصة صغار السن يوافق مضطراً، وقلة من يرفضون فيظهرون بمظهرٍ لا يريدونه.

والصواب مع مثل هذا السؤال أن تقول:

" ليس من حقك أن تفرض عليَّ خياراتك وتقرر ما تريد وتُلزمنا بالتنفيذ أو تشوه صورنا، مادام أنَّا مُتساوين في تحمل التكاليف، يجب أن نتساوى في القرار، ويُصوَّت على كل بند نختلفُ عليه، أما أن تقرر ونحن نتبعك فليس ذلك لك! "

عندها إما أن يتراجع ويحاول احتواءك ولو ببعض التنازلات، أو يصر على موقفه؛ فتُصَعِّد الأمر وتناقش ما حدث مع مدير الدائرة أو القسم، وربما قيل لك: خذ أنت المبلغ وأرنا كيف ستتصرف!

عندها ينبغي أن تكون جاهزاً وقد رتبت لمثل هذا الخيار؛ فتأخذ المبلغ وتقوم بالمهمة.

٩٣. حيلة التعامل مع الأكاذيب على أنها مسلَّمات.

تعتمد هذه الحيلة على طرح سؤال مبني على أكذوبة وكأنها حقيقة مفروغ منها، فيُشغَل المخاطَب عن رد المعلومة المرفقة أو فحصها بالرد على السؤال، ويتم تمرير المعلومة التي يحملها السؤال ثم تقريرها عملياً على أنها حقيقة.

مثلاً:

- يقول لك أحدهم: "لماذا يكره الناس زيارة مدينة كذا؟!"
- أو: "لماذا أكثر زوار المواقع الساقطة من العرب؟!"

فإذا لم تكن تعرف الحيلة، ستجيب بالجواب العادي والطبيعي وهو: "لا أدري"، وبهذا تكون قد نَفَيْت فقط معرفة السبب، وشاركت عملياً في تقرير التهمة! لكن حين تكون على علم بالحيلة ستجيب:

"ومن قال لك أن أكثر زُوَّار المواقع الساقطة من العرب؟!"

فتكون قد بعثرت له ما رتَّبه، وألزمته عملياً بالاستدلال لمعلومته أو الاعتذار عنها.

- ومِثْلها: قول أحدهم: "ليه أغلب المصريين يخافون من أي واحد لابس جلابية وعنده دقن؟!"

بمجرد أن تسأله: من أين لك هذا؛ ستجده ينصدم، ويُحيلك على مجهول ويقول: "شوف الشارع "، أو " اسأل الناس وأنت تعرف"، ونحوها من العبارات التي يمكن استخدامها للاستدلال على مالا دليل عليه، تماماً كالاستدلال التالي:

- ليه الناس تحب الشمس وتكره القمر؟
- من قال لك أن الناس تكره القمر؟!
- انزل الشارع وانت تشوف!

٩٤. حيلة "أمَّا أنا".

غالب ما تستخدم فيه هذه الحيلة هو الافتخار، يسألك عن شيء لم تفعله أو ليس عندك، لتجيبه بالنفي فينفتح له الباب ليفتخر بأنَّه فَعَله أو أنه عنده.

والرد ألا تجيبه بالنفي الذي يبحث عنه، بل بإغلاق الطريق الذي يريد السير عليه.

مثلاً:

- يقول: "ماهي أول سيارة اشتريتها؟"

وهو يعلم أنها كانت سيارة عادية.

فتقول: "سوبارو"؛ فيقول: "أما أنا فأول سيارة اشتريتها كانت لكزس!"

ويوجد عدة أساليب للرد، منها:

- كشف حيلته:

لا تخبره بالسيارة التي اشتريتها بل تقول: "تعني أنك لا تعرف ماهي السيارة التي كانت عندي؟! ألم تكن تركب معي فيها؟!"

إذا قال: بلى أعرفها: سوبارو.

تقول: "حسناً فلِمَ تسأل ما دمت تعرفها؟! لكي تفتخر بالسيارة التي اشتراها لك أبوك؟!"

٩٥. حيلة تقمُّص دور المحقق.

من الحِيَل تقمص دور المحقق، والتعامل معك كأنك متهم!

أو تقمص شخصية الأستاذ ومعاملتك كأنك تلميذ؛ يسألك أسئلة متسلسلة فإن وجد الجواب صائباً سكت، وإن وجده خاطئاً علَّق لك الأجراس، وتعالم عليك.

والحل مع هذه الحيلة أن توقف هذا الشخص بمجرد أن تتأكد أنه يمارس هذا الأسلوب، ولا تتغاضى عنه وتجاريه في أسلوبه. مثلاً:

- في التعامل مع الطرف الآخر كأنه متهم:

موظف يسأل أمين مستودع بنبرة اتهام:

- لماذا أخرجت البضاعة من المستودع؟!
- لأنه وصلني طلب بإخراجها.
- ولماذا لم تأخذ توقيع المشتري على الاستلام؟!
- أخذته.
- أين هو؟

(مثل هذا يكون الحل معه بإيقاف الحوار، وأن يقول له:)

- وأنت لماذا تكلمني وكأني متهم؟!
- لأن هناك تسيّب في عمل المستودع.
- أولاً؛ لا يوجد تسيِّب! ثانياً: بأي صفة تحقق معي؟!
- بصفتي موظف في الشركة!
- موظف في الشركة تؤدي عملك فقط، ولا تنتحل شخصية مفتش، وتتدخل في عمل غيرك!

- في التعامل مع الطرف الآخر كأنه طالب أمام مُعلم:

شخصان متساويان في المؤهل والتخصص لكن أحدهما يتعالم على الآخر، ويدور الحوار التالي:

يقول المتعالم: "الدول الصغيرة جغرافياً يكون من حسن حظها مجاورتها لدول كبيرة."

يرد محادِثُه: "غير صحيح، بل يكون ذلك من سوء حظها!"

- " ولماذا من سوء حظها؟!"
- " لأنها ستكون تحت ضغط وتهديد الدول الكبيرة."
- " ومن أين عرفت هذا المعلومة؟!"
- " من كتاب الحدود السياسية، لفتحي أبو عيانة."
- " كلام أبو عيانة غير صحيح، ولا قيمة له!"

والحل مع هذا النموذج كسابقه أن تكشف الحيلة وتستغرب من محادثك استخدامه لها وتعامله معك بأستاذية، وإن استمر توقف الحوار معه، ويمكنك أن تطبق كلامه وحيلته عليه.

٩٦. حيلة صنع الترياق من السم.

تقوم على إجابة المتكلم بنفس منطقه.

وتُستخدم في الخصومة والاحتجاج والرد على السخرية وغير ذلك.

مثلاً:

- جاء رجل إلى ابن عقيل، فقال له: إني أغتمس في النهر غمستين وثلاثاً ولا أتيقن أنه قد عمَّني الماء ولا أني قد تطهَّرت! فقال له: لا تصل.

قيل له: كيف قلت هذا؟!

قال: لأن رسول الله ﷺ قال: (رُفِعَ القلمُ عن المجنونِ حتى يُفيقَ) [1] ومن ينغمس في النهر مرتين وثلاثاً ويظن أنه ما اغتسل مجنون!

- وكان الأديب المصري عبد العزيز البشري يمشي ذات يوم فاعترضه قروي وقدم له خطابًا ليقرأه له، وكان الخط رديئاً فلم يستطع البشري القراءة، ورد الخطاب إلى صاحبه معتذراً؛ فأخذه القروي وهو يقول:

"أمَّال شيخ أيه؟ ولابس عمة ليه؟!"

فخلع البشري عمامته ووضعها على رأس القروي، وقال: "آدي العمة على راسك، اقرا انتَ يا سِيدي"!

---

(١) الحديث صحيح وأصله في سنن أبي داود (٤٣٩٨)، وصححه الألباني في إرواء الغليل٢/٤. وصحيح سنن أبي داود برقم: ٤٣٩٩.

٩٧. حيلة التلبيس.

يدَّعي دعوى، ويؤكد أن دعواه ثابتة بالأدلة القاطعة؛ ثم يأتي بأدلة تثبت دعوى جانبية ولا تُثبت أصل الدعوى؛ فتنطلي الحيلة ويظن بعض من استمع له أنه قد أتي بما يُثبت كلامه.

مثلاً:

- أحد الزملاء أراد قرضاً؛ فذهب لبنك في بلده؛ وهناك عُرض عليه معاملة تحوي قرضاً بفائدة فقال: أليست محرمة؟!

  قال الموظف: لا، بل جائزة وفيها فتوى شرعية من لجنة من العلماء منهم الشيخ فلان، وذكر اسم شيخ معروف!

استشار من لديه علم فقال له: لا يمكن أن يفتي الشيخ بجواز هذه المعاملة لوضوح التحريم فيها!

فقال: أعطوني مطوية فيها فتوى الشيخ بجواز هذه المعاملة، وأخرج المطوية؛ فإذا بها فتوى بالجواز فعلاً، لكن في معاملة أخرى بعيدة عن المعاملة التي سيأخذ صاحبنا القرض من خلالها!

- في لقاء عاصف بين أحمد شوبير وعمر الطيب، اتهم شوبير الطيب بأنه لا يحفظ الجميل وأنه قام بمساعدته أكثر من مرة ولكن ذلك لم يثمر فيه!

وقال: " أنا لا أدعي بل كلامي مثبت بالشهود!"

ثم بدأ في سرد حكاية أنه اتصل به ذات مرة فلان وطلب أن يرشح له معلقين رياضيين فرشح له عمر الطيب.

وبناءً على هذا الترشيح تم اختيار الطيب للعمل في الخارج، وأن نفس الشخص اتصل به بعد مدة يذُمُّ الطيب ويقول إنه شخص سيء تسبب في تركه هو لعمله!

من يقرأ أو يسمع هذا الكلام ولا يُدقق؛ يقطع بأن المتكلم وفَّى بما عليه وأتى بالشهود الذين يثبتون دعواه، لكن من يتمعن فيه يلاحظ أنه لم يفعل؛ فالاسم الذي ذكره في الحكاية لا تتجاوز شهادته ما حدث بينه وبين شوبير، لكن لا يوجد أي شاهد على الطيب، وهذا الشخص لم يُسأل: هل كلام شوبير صحيح أم لا! وقد يرى الشخص الخطأ ويتغاضى عنه لكيلا يُحرج من تفوَّه به!

ثم لو شهد الشخص بما قال شوبير وصحَّت شهادته؛ فغاية ما فيها أن شوبير رشح له الطيب، لكن لا تثبت أن الطيب اتصل بشوبير وطلب مساعدته في الحصول على عمل! ولا تثبت أن شوبير فعل ذلك مساعدة للطيب فربما فعله خدمة للطرف الآخر خاصة إذا كان الطيب كفاءة متميزة.

وفي الجزء الآخر من الحكاية لا يوجد أصلاً شاهد (على فرض صحة كلام شوبير) لأن من يقدمه شوبير كشاهد هو مدعٍ على الطيب أنه سيء وهذه دعوى تحتاج هي لما يثبتها.

٩٨. حيلة المغالطة.

وهي الاستدلال غير الصحيح لبناء الحجة.

مثلاً:

- يترك ما يجب عليه فعله شرعاً ويحتج بعبارة: " الدين يُسر وليس عُسر ".
- يفعل المحرّمات ويحتج بعبارة: "الضرورات (١) تبيح المحظورات". مع أنه لا يوجد ضرورة أصلاً.

(١) الضرورة: هي ما يخاف أن يحدث بسببها تلف للنفس أو عضو من أعضاء البدن.

رأيت مرة شخصاً في يوم ماطر جرت فيه المياه في الشوارع وقد رفع ثوبه وكشف فخذيه؛ فقلت له: "لا يجوز كشف الفخذ"؛ فقال بغضب مكتوم: " الضرورات تبيح المحرمات "! مع أنه كان بعيداً عن الماء، ولا يوجد ضرورة لما فعل!

- يُقدِّم نتيجة مبنية على مقدمة خاطئة كما فعلت مذيعة قناة TULK TV البريطانية جوليا هارتلي التي استضافت د. مصطفى البرغوثي أثناء هجوم العدو الصهيوني على غزة وسألته عدة أسئلة تريد بها إجابات تناسب موقفها المتحيِّز، ولما وجدت أنه لم يسمح لها بتحقيق أهدافها وكان يرد عليها بشكل مباشر؛ غضبت ورفعت صوتها طالبة من البرغوثي عدم مقاطعتها، وأردفت: " ربما لم تعتد على وجود امرأة تتحدث!" ثم أنهت اللقاء بعبارة مبنية على المغالطة السابقة؛ فقالت:

" أعتذر لكوني امرأة تتحدث إليك"!

ألقت مغالطة واستخلصت منها نتيجة غير صحيحة!

وربما لو سنحت للبرغوثي فرصة الرد لقال: للأسف لم أشاهد امرأة، وتصرفاتك لا تشير إلى أنك امرأة!

٩٩. حيلة " لا تُدخل الدِّين في الموضوع!"

تختلف مع شخص في أمر له حكم شرعي، وتقول له إن ما تقول حكمه في الدين كذا؛ فيرد عليك معترضاً: "لا تُدخل الدين في الموضوع!"

وهذه حيلة وقحة لرفض حكم الشرع.

والجواب على مثل هذا أن تقول: "كيف تقول لا تدخل الدين في الموضوع؟! يعني أنت ترفض الدين!"

إن قال: " لا."

تقول: "إذا تتراجع عن عبارة: (لا تُدخل الدين في الموضوع)!"

وإن قال: " نعم"؛ تُنهي الكلام معه فوراً لأنه لم يعد للحوار في الفروع معنى مع شخص يختلف معك في الأصول.

ومن أمثلة ذلك:

- ما فعله مذيع مصري حين استضاف مجموعة من الضيوف يتكلمون عن نزاع بين رجل وامرأته يبدو أنه بسبب مدى احترام المرأة لأم زوجها.

فكان رأي المذيع أنه ليس من حق الزوج إجبار زوجته على احترام وتبجيل أمه؛ فردت عليه امرأة من المتحاورين بأنه من حقه.

ودار الحوار التالي:

- لا، ليس من حقه.
- بل من حقه، فهذه أمه التي ربته؛ والأصول أصول.
- هل يعني أنه زوجها؛ أنه اشتراها؟!
- لا، لكن أليس حُسن تبعُّل المرأة لزوجها واجب في الدين؟
- لا.. الكلام دا أنا مبفهمش فيه!
- يعني أيه متفهمش فيه؟!! دي مشكلة تانية!!
- مبفهمش انو الراجل يسيطر على الست ويكسرها طول حياتها، وإلا نقوله قال الله وقال الرسول (ﷺ)! لا أنا آسف!
- دي مش كسرة يا أستاذ!
- لاء..لاء! ياليت حضرتِك تتحلي بأخلاق النبي! (بصوت عالي!) (ﷺ)!

- حضرتك تتهمني بأني مابتَحَلَّاش بأخلاق النبي (ﷺ)!!
إذا كنت انتا مش عارف كلام النبي! (ﷺ).

١٠٠. حيلة الاستدلال على المخالف بدليل لا يلتزم المستدل به.

يختلف معك شخص في مسألة ويجدك لم تُعطه مساحة ليتكلم على هواه، فيطالبك بأن تلتزم بالدين أو بالقيم مع أنه لا يلتزم بها! وإنما استدعاها لأن حضورها يصب في مصلحته.

ومن أمثلة ذلك:

- ما حدث من المذيع السابق حين طالب المرأة التي تتحاور معه بالتحلي بأخلاق النبي ﷺ مع أنه لا يستحضر أخلاق النبي ﷺ في باقي طرحه.

والرد على هذه الحيلة يكون بكشفها، ويمكن الاستشهاد بآية: ﴿أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنسَوْنَ أَنفُسَكُم﴾ [1].

أو بقول الشاعر:

يا واعِظَ النَّاسِ قد أصبَحْتَ مُتَّهماً
إذ عِبْتَ مِنهمْ أموراً أنتَ تَأتيها

---

(١) سورة البقرة.٤٤.

كَمَنْ كَسا الناسَ مِنْ عُرْيٍ وعورتُه
للنـاسِ بـاديـةٌ مـا إنْ يُـواريـهـا

أو قول الآخر:

وغير تقيٍّ يأمر الناس بالتُقى طبيب يداوي الناس وهو عليلُ

أو تتلطف وتحكي له ما رُوي أن رجلاً جاء إلى ابن عباس رضي الله عنهما فقال: أريد أن أعظ؟ فقال: إن لم تخش أن تفتضح بثلاث آيات من كتاب الله تعالى: قوله عزّ وجل: أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنسَوْنَ أَنفُسَكُم﴾، وقوله تعالى: ﴿يا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ ما لا تَفْعَلُونَ﴾ (١)، وقول العبد الصالح شعيب: ﴿وَما أُرِيدُ أَنْ أُخالِفَكُمْ إِلى ما أَنْهاكُمْ عَنْهُ﴾(٢).

أأحكمت هذه الآيات؟ قال: لا، قال: فابدأ بنفسك.

١٠١. حيلة التظاهر بأن كل الناس معه.

تختلف معه على أمر، فينصر رأيه بأي عبارة تفيد أن ما يذهب إليه هو قول كل الناس أو أغلب الناس لكي يُلزِمُكَ به.

---

(١) سورة الصف.٢.

(٢) سورة هود.٨٨.

مثلاً:

- تنتقد أحدهم في شيء يفعله أو يقوله أو يتعامل به ولا يجد ما يحتج به، فيقول: "كل الناس يفعلون هذا!"

أو: كما تفعل بعض الفرق عندما تصف الملتزمين بالكتاب والسنة بفهم سلف الأمة بأنهم: "حشوية"! ويقولون بعد أن يطعنوا فيهم: "ولذلك يُطلق عليهم الحشوية"! مع أنه لا ينعتهم بـ"الحشوية" إلا هُم!

فيقال لهم: من الذي أطلق علينا "الحشوية"؟!

فإن قالوا: الناس.

قلت: والناس أيضاً يطلقون عليكم الـ "كذا"!

وأي اعتراض يعترضون به على كلامك تعترض به على كلامهم.

١٠٢. حيلة التعميم للتغلُّب.

يريد أن ينصر رأيه بدليل من تجربته؛ فيجدها محدودة لا تكفي لنصرة رأيه؛ فيعممها ليتمكن من الاستدلال بها!

ومع الوقت صار التعميم سمة غالبة على كلام الكثيرين.

ومن ذلك.

● يقول لك: أهل مصر كذا، وأهل الخليج كذا، وأهل اليمن كذا، وأبناء القبيلة الفلانية كذا سواءً كان يمدح أو يذم.

مع أن تجربته معهم أضيق بكثير من أن تشملهم كلهم.

وعلاج هذا الأسلوب أن تستدرك عليه وربما دار بينكما ما يشبه الحوار التالي:

- كيف تصف شعباً كاملاً بهذه الصفة؟!
- ما جربت أحداً منهم إلا وجدتها فيه!
- وكم جربت منهم؟!
- كثير.
- كم تقريباً؟! ١٠؟ ٢٠؟ ١٠٠؟ ٢٠٠؟
- نعم حوالي ٢٠٠!
- عدد هذا الشعب ٣٠ مليون جربت منهم ٢٠٠ فقط، يعني نسبة ١ في الألف، وبناءً عليها حكمت على الشعب كله!

١٠٣. حيلة المبالغة.

يأتي بقول أو حكاية ويغلب على ظنه أنها لن تعطي التأثير الذي يريد؛ فيبالغ في الوصف ويُعطي صورة أكبر من الواقع.

وهي لكثرة استخدامها أصبحت أمراً عادياً حتى قيل في المثل: "كلام العاقل يطيح نصه"(١).

ومن ذلك.

- في بداية عملي كان تعييني في مدينة تبوك؛ فسألت عنها؛ فقيل: جميلة، لكن البرد فيها صعب جداً، وبولغ في التهويل حتى ظننت أني ذاهبٌ إلى سيبيريا!

ثم جاء الشتاء فيها ومضى وكان بارداً، لكن ليس بالقدر الذي ذُكِرَ لي.

- أحدهم كان يُحَدِّثُني عن زميل له، ويكثر من مدحه حتى ظننت أنه شخص مميز يندر وجوده!

لقيته بعد فترة فإذا هو شخص عادي جداً، لا يستحق نصف ما قيل عنه!

---

(١) مثل عامي.

١٠٤. حيلة التسلط على الغير في الكلام.

من أساليب التسلط على الآخر في الحوار التكلم نيابة عنه بما هو مُضِرٌّ به، كأن يتهم الطرف الآخر بتهمة ثم يقول: " وهو لا يستطيع إنكار ذلك "!

مع أن المفروض أن يترك للطرف الآخر فرصة أن يُقر بالتهمة أو ينكرها.

ومن أمثلة ذلك:

- عندما تكلم الصادق المهدي عن انتخابات ٩٦م في السودان التي نظمها حزب المؤتمر "الحاكم آنذاك "

وصفها بأنها كانت سيئة! ولقطع الطريق على خصومه في إنكار هذه التهمة قفز مباشرة ليتوكل عنهم ويتكلم بما في قلوبهم وواصل حديثه قائلا: "وحزب المؤتمر يعلم ذلك"!

وكأن هذه التهمة قد أُشبعت أدلة وشاع أمر ثبوتها بين الناس لدرجة أن الخصم لا يمكنه إنكار إقراره بها فضلاً عن إنكارها!

وهي حيلة شكلية يتم تمريرها على البسطاء، ويتم إرهاب الخصم بها، لكنها في ميزان الدليل لا تساوي شيئاً.

ومن الخطأ إهمال إنكارها وترك المحتال يبني بيته على أنقاض غيره بلا ثمن، بل تكشف حيلة المحتال، وتُكذِّب دعواه إن كنت متأكداً من كذبه، أو على الأقل تطلب أن يأتي بالدليل على دعواه لأن طلب الدليل إما أن يكشف بطلان دعواه وهذا ما يحدث غالباً أو يُعَطِّله ويُرْبِكَهُ لبعض الوقت، والوقت في الحوار ثمين.

١٠٥. حيلة " وما شأنك أنت؟!"

تتكلم في شأن قوم بما هو خير لهم فيعترض عليك أحدهم ويقول:" وما شأنك بنا؟!" ليصدك عما كنت تريد قوله؛ لأنه يعارض مصلحته الشخصية.

غالب من يُقال له هذا الكلام ينساق في الجواب بأنه: يريد مصلحة الناس. فيقول له صاحب الحيلة: " لم يطلب رأيك أحد!"، ويدخله في متاهة تُبعِده عما كان بصدده!

والحل مع من قال لك: " وما شأنك؟! "

أن تقول: " وأنت أيضاً ما شأنك بي؟!"

فيقول: " أنا من بني فلان!"

فتقول: " وهل وكَّلك بنو فلان لتتكلم باسمهم؟!"

فيتورط إن قال: "نعم"، لأنه لا يستطيع إثبات ذلك،
ويتورط إن قال: "لا"، لأنك ستقول: فخذ توكيلاً منهم ثم
تكلم باسمهم!

١٠٦. حيلة " لا تستشرف علينا!"

وهي تشبه الحيلة السابقة وإن اختلفت عنها في الأسلوب
حيث يمارس المُحتال فعلاً لا يليق ويجاهر به؛ فإذا أُنكر عليه
رد بصفاقة: "لا تستشرف علينا!"

وهي حيلة وقحة مضمونها: لا تتظاهر بأنك شريف؛ فأنت
لست كذلك.

وجواب مثل هذا أن تقول باستنكار:

" ماذا تعني بكلمة لا تستشرف؟! أنا شريفٌ رغماً عنك!"

وإن قال: " لا، لست شريفاً "؛ توثق ذلك عليه وتلاحقه
قضائياً لأنه سب علني.

١٠٧. حيلة الاحتجاج بالكثرة.

يطلب منك شيئاً؛ فتقول: هذا مخالف للقيم، أو للعرف، أو للمنطق؛ فيقول: كل الناس يفعل هذا!

يحتج بالكثرة لتجاوز أي مانع لا يستطيع رده بالعقل والمنطق. وهي منتشرة في العامة صغاراً وكباراً، وتجدها أحياناً حتى عند النُخب، وهي علامة في الغالب على عدم وجود دليل عند مستخدمها يدعم كلامه.

مثلاً:

- امرأة تريد شراء شيء غالٍ بلا داع، فيقول زوجها: هذا سرف؛ فتقول: كل النساء يفعلن ذلك!

١٠٨. حيلة الاتهام بالتناقض.

يجد أنه لا يستطيع دعم موقفه في المسألة التي تُحاوره فيها؛ فيبحث عن مسألة تبدو ظاهرياً مشابهة لها ويطالبك أن تطبق ما تقوله في المسألة الأولى على الثانية، دون اعتبار للتفاصيل المختلفة، أو الظروف المختلفة؛ فإن لم تفعل رماك بالتناقض.

مثلاً:

- تُحَدِّثُه عن حرمة نكاح المتعة فيقول: والمسيار؟!

تقول: مباح إذا لم يكن بنية الطلاق.

يقول: إذا أنت متناقض، لأنهما متشابهين!

مع أن المسيار ليس كالمتعة ومن يُشبِّههما ببعض كمن شبه قديماً البيع بالربا فقال: إنما البيع مثل الربا!

- وقديماً قيل لبعضهم: ما فعل أبوك بحمارِهِ؟

قال: باعِهِ. فقيل له: لمَ قلت: "باعِهِ؟!"

قال: فلم قلت أنت: " بحمارِهِ؟!"

فقال: أنا جررته بالباء، فقال: فلِمَ تجر باؤك، وبائي لا تجر؟!

١٠٩. حيلة السخرية لتغطية الهرب.

يختلف معك في مسألة ويطلب أدلتك على قولك فتسرد الأدلة؛ ولا يجد ما يدفع به كلامك، فيُغَطِّي عجزه بالسخرية منك، وينصحك بأن تقرأ وتتعلم قبل أن تخوض في مثل هذا! مع أنه أحق بهذه النصيحة منك!

وتجد هذه الحيلة في العوام المتظاهرين بأن لديهم ثقافة ومعرفة ممن يتبنى القول أو الرأي قبل أن يتأكد من صحته، حيث يخجل من أن يُكشف أمام الناس جهله حين يُواجَه بالدليل؛

فيلجأ للسخرية؛ فإذا رأيت من يسخر من كلام خصمه ثم لا يُتبعه بأدلة قوية تثبت قوله؛ فانفض يدك منه.

ومن أمثلة السخرية لتغطية الانهزام:

- ما فعله فرعون ومَلَئِهِ حين أتاهم موسى عليه السلام بالبينات ولم يستطيعوا الرد عليها بمثلها؛ فتحولوا للسخرية:

قال تعالى: ﴿فَلَمَّا جَاءَهُم بِآيَاتِنَا إِذَا هُم مِّنْهَا يَضْحَكُونَ﴾[1].

١١٠. حيلة التعميم السلبي.

يُريد ذم أحدٍ وهو يسمع لكن بطريقة غير مباشرة؛ فينفي الثناء عن القطاع الذي يعمل فيه ذلك الشخص، فيدخل ذلك الشخص ضمناً في النفي.

مثلاً:

- يريد ذم شخصٍ يعمل طبيباً؛ فيقول:

ما رأيت طبيباً في هذا البلد يعمل بأمانة!

أو: ما رأيت في هذا المستشفى أطباء!

---

(١) سورة الزخرف ٤٧.

- يقول آخر: أذكى شَعْب هم الـ "كذا " ما رأيت شعباً أذكى منهم!

والغرض هو التقليل من شأن الشخص الذي يسمع وهو من شعب آخر.

ويمكن الرد على هذه الحيلة بنفس الأسلوب لكن في جانب آخر يسعى صاحبك أن يُعرف بالتميز فيه، كأن يكون قائل العبارة الأخيرة شاعراً فتقول: وأنا ما رأيت في هذه البلدة شاعراً ذا بال.

١١١. حيلة الاتهام بالشذوذ الفكري.

وتقوم على تصوير الطرف الآخر وكأنه منعزل أو شاذ في طرحه عبر أي عبارة تشير إلى ذلك، وتشير بالمفهوم إلى أن المتكلم ينتمي لمن انعزل عنهم الطرف الآخر.

مثلاً:

- فلان لا يقبل أحداً ولا يقبله أحد.
- فلان لا يجلس مع أحد، ولا أحد يجلس معه.
- فلان أفكاره عفا عليها الزمن.

وهذه الحيلة تجدها عند العامة وعند النُخب، وتُستخدمها حتى بعض الفرق إذا لم يكن بيدها ما يكفي من أدلة للرد على خصومها فتلجأ لهذه الحيلة وتتهم خصومها بالشذوذ عن الأمة.

وعلاجها كشفها وتطبيقها على مستخدمها وعدم الانشغال بالدفاع عن النفس والتبرؤ من الاتهام.

١١٢. حيلة الإجابة على السؤال بسؤال.

تُستخدم عادة لتجنب الجواب على السؤال الأول، أو للتمهيد لجواب قد لا يكون مؤثراً أو مقبولاً لو جاء بدون تمهيد.

ولُب هذه الحيلة أو الطريقة هو تغيير المواقع؛ فيتحول الطالب مطلوباً، والمهاجم مدافعاً سواء كان الهدف في ذلك لمصلحة السائل أو لمصلحة المُجيب.

ومن أمثلتها:

- ماورد أنَّ «أَعْرَابِيًّا أَتَى رسول الله ﷺ، فقال: يا رسول الله، إن امْرَأَتِي وَلَدَتْ غُلَامًا أَسْوَد، وإِنِّي أَنْكَرْتُهُ، فقال له النبيُّ ﷺ: هل لك مِن إبلٍ؟ قال: نَعَمْ، قال: ما أَلْوَانُهَا؟ قالَ: حُمْر، قال: فَهل فِيهَا مِن أَوْرَقَ؟ قال: نعم، قال رسول

اللهِ ﷺ: فأنَّى هُوَ؟ قال: لَعله يا رسول الله، يَكونُ نَزَعَهُ عِرْقٌ له، فقال له النبي ﷺ: وهذا لَعَلَّهُ يَكونُ نَزَعَهُ عِرْقٌ له (١).»

- ملحدة أوروبية تسأل مسلمة:

- لماذا تنتقبِين؟!

- وأنتِ لماذا تتعرَّين؟

- حرية شخصية!

- وأنا أيضاً حرية شخصية!

- فضولي يسألك: كم دخلك الشهري؟

تجيبه: وماذا تستفيد من معرفة دخلي الشهري؟!

وأحياناً تُستخدم هذه الحيلة للتخلص من سؤالٍ لا يريد من تلقَّاه الجواب عليه.

مثلاً:

- تسأل الطرف الآخر عن دليله على ما يقول؛ فيرد بسؤالك عن دليلك أنت على ما تقول!

---

(١) أخرجه البخاري (٧٣١٤)، ومسلم (١٥٠٠) واللفظ له.

وعادة لا يلجأ لهذه الحيلة في هذا الموضع إلا من أعوزته الحجة ولا يريد التسليم.

وعلاج هذه الحيلة أن ترفض الجواب على سؤاله حتى يجيب على سؤالك، وإذا أجاب ولم يكن جوابه كافياً فيمكنك أخذ ذلك دليلاً على أنه لا دليل عنده.

١١٣. حيلة "وأنت!"

يطلب منك شيئاً؛ فتقول: لا أستطيع تلبية طلبك لأنه لا يجوز شرعاً، أو لا يليق عُرفاً أو مروءة، فيقول: إذا كنت لا تفعله لأنه لا يجوز فلماذا تفعل كذا وهو أيضاً لا يجوز؟!

فهو لم يرد على قولك: "لا يجوز" بأن قال: "بل هو جائز"، وإنما قال بمفهوم الكلام: "أنت تكذب، فليس التحريم هو سبب رفضك، بل سبب آخر، لأنه لو كان السبب الشرع لكنت التزمت بالشرع في المواضع الأخرى! ".

وهذه حيلة لإلزامك بما ليس بلازم؛ فمن المعلوم أن لا أحد معصوم، ولو كانت القاعدة: «إما أن تلتزم بأوامر الشرع كلها، أو تتركها كلها»؛ لما وجدت أحداً يستطيع ذلك! ولكن سددوا وقاربوا.

والحل مع من يستخدم هذه الحيلة، أن تقول له: " أنت بهذا الكلام تُكَذِّبني في أني لم أنفذ طلبك لأنه لا يجوز!"

عادة سيقول: "لا أكذبك ولكن كلامك متناقض"، عندها بيِّن له الكلام السابق؛ فإن قَبِل وإلا فليفعل ما شاء.

١١٤. حيلة المتبرّع بالمدح.

لا يُحب الناس من يُذكِّرهُم ولو بشكل غير مباشر بِحُسْن فعله أو بجميل له معهم، ولأن الناس تنسى جمائل الشخص؛ فالحيلة أن يبحث عن شخص ينوب عنه في الكلام عن محاسنه في غيابه؛ فيكون ذلك أدعى لقبول الناس للثناء عليه واقتناعهم به سواء كان الثناء صادقاً أو كاذباً؛ وما تكرر على الناس تقرر.

١١٥. حيلة المتبرع بالدفاع.

يُهاجَم ويُتَّهمُ بأنه سيء فلا يرد ويقول " ليس ذلك بصحيح؛ فقد فعلت لكم كذا وكذا "، وإنما يكون متفقاً مع شخص آخر يتولى الدفاع عنه، بينما يمضي هو في شأنه ولا يُخاصم أحداً.

وبذلك كون قد صاد عدة عصافير بحجر: ترفَّع عن المراء الذي يُوغر الصدور، وظهر بمظهر الحليم، ودافع عن نفسه

أجمل وأقوى دفاع وهو ما كان بلسان غيره وفي غيابه وهو أسلم من تهمة المجاملة له، وأوجع خصمه حين استصغره فلم يُكلِّف نفسه الرد عليه، وجاءه الرد من غيره فكان كلامه وبالاً عليه.

وهذه الحيلة يمكن ملاحظتها على مستوى بعض النُخَب، أما عند العامة فلا تكاد تراها.

١١٦. حيلة تحقير المُخالِف وشتمه.

تقوم على شحن المتكلم خطابه بألفاظ التحقير والتسفيه والشتم للمُخالف بحيث يُكوِّنُ السامع من خلالها صورة سيئة عن الطرف الآخر، ويُشْغَلُ بهذه الحيلة عن التمعن في طريقة عرض المتكلم لقول الخصم ومدى قوة رده عليه، وتجد غالب كلام المحتال مجرد بذاءات.

وتُستخدم هذه الحيلة في الحوارات للحط من قدر المقابل وإحداث صدمة تُذْهِله عن حجته.

وعلاج مثل هذه الحيلة، أولاً بعدم التأثر بهذا النوع من الهجوم، ثم كشف الحيلة وبيان دافع الطرف الآخر من استخدامها، ثم

إيقاف الحوار كلياً سواءً بالتصعيد أو الانسحاب حسب الظرف.

مثلاً:

- تكون في حوار فيشتمك الطرف الآخر، أو يشتم أسرتك أو المنطقة التي تنتمي إليها!

عندها تستطيع إيقاف الحوار وتقول:

"نحن الآن نتحاور، تتجاوز عليَّ أو على قبيلتي لماذا؟!"

- شخص يقول:

" من أنت حتى تعترض عليّ؟!"

تقول له: " بهذا الأسلوب أنت تحقِّر من شأني وتغلط عَليَّ! التعالي على الناس غلط، واحتقار الآخرين غلط.

وأنا لم أجلس معك لتحقِّر من شأني وتخطئ في حقي".

ثم تنصرف وتتركه.

- يكون المتكلِّم مُبطِلاً والأدلة لا تسعفه فتجده يُفسد الحوار بالتحول للشتم ورمي التهم.

لا تنجرف وترد على الشتم والاتهام بمثله فتكون قد فعلت ما يريد وتركت ميدان التنافس في تقديم الأدلة حيث تُجيد، إلى ميدان يُجيده خصمك وهو التنافس في تبادل الشتائم!

لكن بمجرد أن ينتقل صاحبك لهذا الميدان اكشف حيلته وبيِّن أنك " أتيت لتقديم أدلة وطلب أدلة ولو كان عند الطرف الآخر أدلة لما تركها وتحول لإلقاء التهم، أما وقد فعلها فلم يعد هناك داع لتضييع الوقت معه".

وأنه الحوار وأقبِل على شأنك.

١١٧. حيلة تشويه صورة الخصم.

يلجأ الخصم عادة وفي أغلب الحالات إلى وصف خصمه بما يُكَرِّهُ الناس فيه ولو كان ذلك الوصف كاذباً كما فعل الحجاج بن يوسف عندما وصف عبد الله بن الزبير ﵁ بقوله:

"عدو الله"!

وكما يصف بعض العلمانيون المتدينين بأنهم متشددون!

وكذلك كما يصف الغلاة من ليسوا على مذهبهم في التشدد بأنهم مرجئة!

وقس على ذلك في كلام الناس تجد الكثير من التُهم التي أصبحت في كلام الناس مثل الضرورة لا يذكر أحدهم خصمه إلا رماه بها.

يقول تيري باترسون في كتابه الحوارات الحاسمة:

" حينما نصف شخصاً بأنه سيء أو أحمق فذلك لا يساعدنا فقط على إلقاء اللوم عليه عندما تكون النتائج سيئة بل وتعطينا المبرر للإساءة له.

ومن فوائد هذه الحيلة:

١. إخلاء المسؤولية.

٢. الإعفاء من الاعتراف بأخطائنا.

٣. تبرير إيذاء الضحية والإساءة له باعتباره (أحمق أو سيء)."

١١٨. حيلة " هل فعلت كذا؟!"

يسألك سؤالاً من قبيل: " هل قرأت كذا؟ "، أو " فعلت كذا؟"

ويتوقع أن تجيبه بـ " لا "؛ فيقول: " إذا لا تتكلم في هذا الموضوع لأنك جاهل فيه."

والحل أن تجيبه بما يمنعه من الوصول لغايته؛ فإذا قال: " هل فعلت كذا؟" وأنت لم تفعل؛ تجيبه بأنه لا حاجة لكذا، أو تجيبه على سؤاله بسؤال مشابه يقلب حيلته عليه من قبيل: " وأنت هل فعلت كذا عندما قلت كذا؟!" تنقله لموضوع مشابه تكلم فيه وهو لم يكن قد فعل ما يطلب منك الآن فعله كشرط للحديث.

مثلاً:

يكون الحديث في موضوع الفن التشكيلي فيقول لك: "هل قرأت كتب إرنست غومبريتش؟"! (١) لكي تجيب بالنفي؛

فيقول: " إذا لا تتكلم في الفن التشكيلي!"

والصواب ألا تجيبه بنفي ولا إيجاب؛ بل تقول: ولماذا تسأل هذا السؤال؟!

فإن قال: لأنه لا يحق لأحد لم يقرأ كتب إرنست غومبريتش أن يتكلم في الفن التشكيلي.

تجيبه منكراً كلامه: ومن قال إنه لا يتكلم في الفن التشكيلي إلا من قرأ كتب إرنست غومبريتش؟!

---

(١) مفكر ومؤرخ بريطاني، له العديد من الكتب في التاريخ والفن.

- يكون الكلام عن شخص ما؛ فيقول لك: هل قرأت كتبه؟! والهدف أن تقول لا؛ فيقول: "اذهب أولاً واقرأ كُتُبه، ثم تعال وناقش فيه!".

فإذا أردت إبطال حيلته ومنعه من استخدامها لم تُجب بالنفي بل تقول: لست بحاجة لقراءة كتبه، لأنه لا يمر يوم إلا وهو يتكلم في القنوات!

أو تجيب بأن تقول:

وهل قرأت أنت كتب فلان عندما تحدثت عنه؟ (شخص تكلم عنه وأنت متأكد أنه لم يقرأ كتبه)؛ وأي تبرير يأتي به، تستخدمه في ردك عليه.

١١٩. حيلة تقويل الطرف الآخر مالم يقل.

من حِيَل المحاور الذي لديه فجور في الخصومة؛ أن يُقوِّلَك ما لم تقل بالتقاط أي عبارة لك تحتمل أكثر من معنى وتفسيرها بالمعنى الذي يناسبه.

ويمكنك أن ترد بقول الرضي:

وَهُمْ نَقَلُوا عَنِّي الَّذِي لَمْ أَفُهْ بِهِ وَمَا آفَـةُ الأَخْـبَـارِ إِلَّا رُوَاتُـهَـا

١٢٠. حيلة التصنيف.

وتقوم على فكرة تأطير المقابل داخل إطار، فيكون حبيساً له، وتجنُّب المُحتال أن يكون له إطار، وبعبارة أخرى عدم وضع نفسه تحت أي تصنيف وفي المقابل إلزام الطرف المقابل بتصنيف أو اتجاه معيَّن، وإذا قَبِلَ الطرف الآخر التصنيف الملقى عليه أو مرَّرَهُ دون أن ينفيه يكون قد وقع في الفخ، وبالتالي تتم محاصرته ومهاجمته من خلال ذلك التصنيف الذي نُسب إليه ليتحول إجبارياً للدفاع عن الاتجاه أو التيار بدلاً من الهجوم أو على الأقل الدفاع عن الفكرة التي يؤيدها.

وإذا كان الطرف الأول قد نجح في تجنب تقديم نفسه تحت أي تصنيف، يتحول الحوار من كونه حواراً متكافئاً إلى جلسة تحقيق، طرف يُلقي التهم وآخر يدفعها عنه.

وميزة الطرف غير المصنف أنه يقول ما شاء، وتكون مهمته الهجوم فقط، ولديه مساحة مفتوحة للمناورة، فإذا عجز عن الرد من جهة رد من أخرى، ومن جهة أخرى تصعب مهاجمته لأنه ليس لديه تصنيف يُمكن مُحاسَبتهُ بناءً عليه.

بعكس مالو كان له تصنيف محدد أو ينتمي لتيار محدد، فإن مساحة المناورة لديه تكون محدودة لا تتعدى ذلك التصنيف أو التيار الذي ينتمي له.

مثلاً:

- لو أن مشرقياً دافع عن المغرب في حوار فإن بإمكانه لو حُشِر في زاوية ما ولم يجد لها رداً أن يتخلَّص منها بأن يقول: "أنا مشرقي ولست مغربياً، وبالتالي لست مُلزماً بهذا القول، أو لا أعلم بهذا لأني لست من المغرب"! فيكون عدم انتمائه للجهة التي يدافع عنها باب طوارئ يستخدمه عند الحاجة.

في المقابل يستطيع هو أن يهاجم خصمه من جهة كونه يدافع عن المغرب، ومن جهة كونه (محايد وموضوعي) ولا يستطيع الطرف الآخر أن يتهمه بالتحيز لأنه يدافع عن بلد ليس بلده. ولذلك عندما يأتي من يستخدم هذه الحيلة ينبغي أن تثبته في مكانه وتمنعه من التحرك واستغلال المنطقة التي جاء منها.

فإذا دافع عن اليساريين شخص غير يساري مثلاً؛ ينبغي أن تطالبه بالانفصال تماماً أثناء الحوار عن انتمائه غير اليساري والالتحام بمن يمثلهم حتى تستطيع تضييق مساحة التحرك لديه.

وبإمكانك أن تستدرجه لذلك بسؤاله مع بداية الحوار متى كان الموضوع يسمح بذلك:

" هل تمثل اليساريين أم لا؟"

إن قال نعم فقد رضي بتصنيفه كيساري أثناء الحوار.

وإن قال: "لا، بل أطرح الموضوع من وجهة نظري"؛ فبإمكانك عندها إعادة النظر في الحوار من أساسه باعتباره حواراً غير متكافئ.

وهذه الحيلة تُستخدم بين العامة كما تُستخدم بين النُخَب، ويُمرِرُها المُحتال عادة تحت شعار: أنا مُحايد، أو: أنا لا مصلحة لي بدليل أني لست من نفس التيار.

ومن أمثلة ذلك:

- شخص يحاور آخر عن أي البلدان أفضل؛ فيسأله الأخير: من أي بلد أنت؟

فيُجيبه إجابة عامة: من الوطن العربي! أو: من العالم الإسلامي.

والهدف من إخفائه لبلده عدم وضعه في إطار يُضَيِّق حركته.

ومِثْله لو كان عن القبائل وتاريخها:

فيسأل أحدهم الآخر:

من أي قبيلة أنت؟

فيجيبه: من العرب!

- أسلوب آخر:

استضافة شخص يمثل اتجاه معين تمثيل رسمي أو شبه رسمي للحوار في موضوع يخص التيار أو الجهة التي يمثلها.

ويستضاف في مقابله شخص آخر تحت غطاء مهني أو أكاديمي: كاتب، باحث في كذا، أستاذ جامعي الخ.

ما الحيلة في هذا؟

الحيلة عدم التكافؤ؛ فأحد الطرفين مقيد والآخر مطلق، وبالتالي يظل الأول يتلقى الهجمات ويدافع فقط، والآخر يظل طوال الوقت حر الحركة لا هم له سوى الهجوم وإلقاء التهم، ولا يحتاج للدفاع لأنه لا يمثل جهة يمكن أن تُهاجم، كما لو كان قطاً أسوداً في غرفة مظلمة.

لذلك تجد المحنكين يتجنبون الوقوع في فخ التصنيف ويكتفون بتصنيف عام يشترك الكل فيه، مثل: المواطنة أو العروبة أو الإنسانية.

وكثير من متمرسي الإعلام والكتابة يتجنبون دوماً أن يُصنَفوا ويتجهون إلى المنطقة المفتوحة "اللاتصنيف"، حيث يصعب محاصرتهم فيها.

وترى بعض مقدمي بعض البرامج الحوارية إذا أراد مضايقة تيار ما في مناظرة طلب متحدثاً عنه من المنتسبين إليه، وجاء في المقابل بمحاور غير مُصَنَّف، وإن كان بالضرورة يختلف مع خصمه في كثير من آرائه بل وينتمي عملياً لتيار مضاد؛ فيكون الحوار

مجرد جلسة تحقيق.

- ومن تجنب التصنيف قديماً: دعبل بن علي حدث إسحاق بن محمد بن أبان، قال: كنت قاعداً مع دعبلٍ بالبصرة، فمر به أعرابي، فقال لغلامه: ادع هذا الأعرابي إلينا، فأومأ الغلام إليه فجاء، فقال له دعبل: ممن الرجل؟ قال: رجل من بني كلاب، قال: من أي بني كلاب؟ قال: من ولد أبي بكر. قال: أتعرف الذي يقول:

ونُبِّئْتُ كلباً من كلابٍ يسبني ... ومحض كلابٍ يقطع الصلوات

فإن أنا لم أُعلِم كلاباً بأنها ... كلابٌ وأني باسلُ النقماتِ

فكان إذا من قيس عيلان والدي   وكانت إذاً أمي من الحَبَطَاتِ

يعني بني تميم، وهم أعدى الناس لليمن.

فقال له الأعرابي: ممن أنت؟

فكره أن يقول: من خزاعة فيهجوه.

فقال: أنا أنتمي إلى القوم الذين يقول فيهم الشاعر:

أُناسٌ عليٌّ الخير منهم وجعفرٌ   وحمزة والسجَّاد ذو الثفنات

إذا افتخروا يوماً أتوا بمحمدٍ   وجبريل والقرآن والسورات

قال: فوثب الأعرابي، وهو يقول: محمد وجبريل والقرآن والسورات! ما إلى هؤلاء مرتقى!

- ووقف رجل من العامة على أبي العيناء فقال أبو العيناء: من هذا؟ فقال: رجل من بني آدم، فقال: مرحبا بك أطال الله بقاءك، ما كنت أظن هذا النسل إلا قد انقطع!

كأنه لم يُعجبه تجنبه التعريف بنفسه.

١٢١. حيلة " أسألك وأُجيب عنك."

يقوم بسؤال خصمه أسئلة سريعة وكل سؤال متصل في آخره بجواب سريع ليصل في نهاية كلامه للنتيجة التي يريد بها إفحام خصمه.

وإبطال هذه الطريقة بكشفها للناس، ومطالبة صاحبها بالتوقف عنها، وإن لم يتوقف تنسحب مباشرة لأن الطرف الآخر لا يحاور إلا نفسه.

ومن أمثلته:

- مالك عقار اختلف مع مستأجر يريد تجديد العقد مع أنه لا يدفع ما هو مستحق عليه فقال المؤجر:

  - أنت لا يحق لك تجديد العقد!
  - لماذا؟!
  - دفعت مستحقات الإجارة؟ لا!

  دفعت فاتورة الكهرباء؟ لا!

  دفعت فاتورة الماء؟ لا!

  إذاً: لا تستحق التجديد لك! سلام عليكم.

١٢٢. حيلة تقمُّص دور القاضي.

يناظرك أو يجادلك وينتقل بسرعة من موقف الخصم إلى موقف القاضي ليصدر الحكم عليك ويُنهي الحوار.

مثلاً:

- في لقاء مع رئيس أحد الأندية أثناء خروجه من المحكمة بسبب قضية مرفوعة على ناديه اعترضه شخص وعَرَّفَ نفسه بأنه من مشجعي النادي، ودار الحوار التالي:

- أريد أن أسأل: لماذا مستوى الفريق في تراجع؟!
- انتَ جاي المحكمة اليوم ليه؟
- عندي جلسة.
- حضرت جلسة النادي؟
- لا.
- إذاً ما تتكلم عن النادي لأن لا علاقة لك به!
- ليه؟!
- لو كان يهمك النادي كان حضرت جلسته!

ثم انصرف وتركه!

وطريقة التعامل مع من يستخدم هذه الحيلة أن تكشفه وتقول: " هذا الشخص يُنَصِّب نفسه قاضياً يسألك ويُدينك، ويحكم عليك!"

ولو بقي ولم ينصرف يكون الرد عليه بأن يقال:

" هل أنت قاضي حتى تحاسبني وتحكم عليَّ؟!

بدلاً من أن تجيب على السؤال بصفتك رئيس النادي؛ تفتح جلسة تحقيق وإدانة لغيرك؛ علماً أنه لو طبقنا قاعدتك لما بقي جمهور للنادي."

١٢٣. حيلة إصدار الأوامر.

تكون في حوار مع شخص وبدلاً من أن يُبادلك رأياً برأي ودليلاً بدليل يتقمص شخصية السيد ويُصدر أوامر بصوت مرتفع هي أقرب للنهر. "اسمع"، "اسكت"، "لا تفعل كذا".

والحل مع هذا الأسلوب أن ترد عليه بنفس الأسلوب:

- اسمع!
- أنت اللي اسمع!

أو

- اسكت!
- انت اللي تسكت!
- لا تقاطعني!
- لا. في هذا أقاطعك.

١٢٤. حيلة الهجوم المزدوج.

يوجِّهُ لك اتهاماً وشتماً معاً، كأن يقول: " لماذا أخذت مالي يا لص؟!" أو: " لماذا كذبت عليَّ يا دجال؟! "

أو: " إن كنت صادقاً فأجبني يا أبا جهل! "

فتكون مرتبكاً، إن رددت على التهمة تكون قد أقررت بالشتم، وإن تركت التهمة ورددت على الشتم تخشى أن يُفهم ذلك على أنه هربٌ من الرد!

والحل مع هذه الحيلة أن تتفرغ للشتم أولاً؛ لأن ذلك ردٌ لهما، أما التعامل مع التهمة أولاً فيعني بشكل غير مباشر تَقَبُّل أو حتى الإقرار بمضمون الشتم.

فإن كنت في مجلس يمكنك فيه توثيق كلامه وثقه لتحاسبه فيما بعد، وإن كان المجال لا يسمح، رددت على الشتيمة بما يعكسها عليه فإن قال: أخبرني يا أبا جهل!

أجبته: أبو جهل من يتطاول على الناس بلا دليل.

وترد بنفس القوة (مع الحذر من الكلام الذي يمكن أن تؤاخذ عليه) ولا ترد بأسلوب من يحاول إقناعه أو تهدئته مادام أنه بدأ بالشتم، بل بالأسلوب الذي يُجبره على السكوت، مع مراعاة الظروف المُحيطة وهل المجال يسمح بالتصعيد أم لا.

هذا مع العقلاء أما السفهاء والحمقى (وما أكثرهم)، فتجنب التعامل معهم قدر استطاعتك، فإن بُليت بأحدهم فتعامل معه

بشكل رسمي ولا تكثر الكلام معه، فإن تحامق عليك طلبت الجهة التي توقفه عند حده دون أن تتعب نفسك معه.

وقد قيل: ثلاثة لا ينتصفون من ثلاثة:

شريف من دنيء، وبر من فاجر، وحليم من أحمق.

وقال الشاعر:

لا ترجعنّ إلى السفيه حكايةً ... إلا جواب تحيةٍ حيَّاكها

فمتى تُحَرِّكهُ تُحَرِّكَ جيفة ... تزداد نتناً ما أردت حراكها

١٢٥. حيلة التخويف.

يتحاور مع آخر فيتصنَّعُ الانفعال مع أن السبب لا يستحق، بهدف الضغط على الطرف الآخر، ويقوم بما يلي لتخويفه:

١. رفع الصوت بغضب.
٢. الضرب على الطاولة باليد.
٣. الإشارة بالسبابة بشكل فيه اتهام أو توعد.
٤. القيام وإكمال كلامه وهو قائم.
٥. البدء بإطلاق الشتائم سواء كانت مباشرة أو مغلفة!

إذا رأيت هذا فغالباً هو يتصنع ذلك للتأثير عليك ودفعك لتقوم بتصرف كنت ترفضه؛ كالموافقة على عرض غير مناسب، أو ترك شيء من حقك.

ماذا تفعل إزاء هذا؟

بمجرد أن يصل الأمر لهذه النقطة أوقف الحوار، ووضِّح أنه ليس من حق الطرف الآخر أن يمارس هذا الأسلوب ونحن في حوار ولسنا في شارع.

لا تقدم أي تنازلات؛ فقط وثِّق أي تجاوز وتعامل معه بشكل حازم لكن منضبط وغير متهور مع مراعاة الظرف الذي تكون فيه وما هو التصرف المناسب له.

١٢٦. حيلة التشكيك في النوايا.

يكون فعل الشخص أو قوله جيداً لا يجدُ المحتال مجالاً للطعن فيه، فيعتاض عن ذلك بالطعن في نية الشخص باستخدام عبارات مثل: فَعَل كذا ليتوصل به إلى كذا.

والرد على مثل هذا الأسلوب بأن تقول لمن يستخدمه: وهل شققت عن قلبه حتى تقول إنه كان ينوي كذا؟!

١٢٧. حيلة القفز من وصف البيئة إلى وصف الشخص.

يقوم فيها المُحتال بالرد في نقطة قريبة من موضوع الحوار لكن ليست هي بالضبط، مما يأخذ الكلام في اتجاه لم يكن يسير فيه.

مثلاً:

- تحدثني إحدى الأخوات قالت: كنت في مجلس جاء فيه ذكر وظيفة ما في مكان تحدث فيه معاصٍ فقلت:

إن الأفضل لمن يُغنيها الله أن تبتعد عن مثل هذه الوظائف.

فتدخلت إحداهن قائلة: " المحترمة ستحافظ على نفسها في أي مكان، والفاسدة سيصلها الفساد ولو كانت في بيتها!"

ما رأيك في رد تلك المرأة؟

ما الحيلة التي استخدمتها؟!

الحيلة هي تحويل الحديث من أثر البيئة الفاسدة على الفرد، إلى تقييم شخصية الفرد الذي يتعرض للفساد، وصولاً إلى شخصنة هدفها إظهار كلام المتكلمة الأولى وكأنه هجوم شخصي على من يتواجد في تلك البيئة!

على منوال هذا الطرح يمكن أن تجد من يقول..

" المؤمن سيبقى مؤمناً ولو عاش مع ملحدين، والملحد سيبقى ملحداً ولو عاش مع مؤمنين!"

المتكلمة الأولى توجه حديثها للبيئة وأنها مظنة فساد بينما الأخرى قفزت من الكلام عن البيئات للكلام عن الأشخاص!

والحل ببساطة هو أن تعيدها لموضع الكلام فتقول:

الكلام عن البيئة وليس عن الأشخاص، ثم تأتي بما يدل على تأثير البيئة على الموجودين فيها.

١٢٨. حيلة النهي.

تتحاور مع شخص وتختلف معه فيطلب دليلاً على كلامك؛ فتأتيه بدليل؛ فيقول: " لا تقل لي هذا!"

(ومن لم تكن هذه الحيلة قد مرَّت عليه، تختلط عليه الأمور ولا يعرف كيف يرد)، والجواب على مثل هذه الحيلة أن تقول: "وأنت لا تقل كذا! " فتقلب حيلته عليه.

مثلاً:

- كنت مرة في إحدى دور النشر ودار الحوار التالي مع المسؤول فيها:

- بكم طبعت الكتاب؟
- بكذا.
- كثير! هذه مشكلة بعض المؤلفين يطبع الكتاب بنفسه ولا يستعين بدار النشر؛ فيكلفه ثمناً باهضاً!
- طبعت قبله كتاباً عند دار الـ **** فكانت التكلفة أكبر!
- لا تقل لي دار الـ ****!!

والجواب ببساطة: " وأنت لا تقل إن دور النشر أقل سعراً!"

- وقديماً سأل رجل في الجامع أبا عقيل القاص عن مسألة في الحيض فلم يعرفها؛ فقال: يا أحمق أخرج هذه القاذورات والنجاسات من الجامع حتى نَخرج منه!

- وكان بعض القصاص في حديث قتلى بدر، فسُئِلَ عن النملة إذا ماتت في الماء، هل يجوز شربه؟

فقال: ما لنا وهذا؟ نحن في النوق لسنا في العنوق!

أي نتكلم في الكبار وليس في الصغار.

١٢٩ . حيلة المقاطعة.

وهي أن يقطع كلام غيره ليرد عليه، يفعلها البعض عمداً لمنع خصمه من الكلام فتكون حيلة، ويفعلها البعض الآخر لأنه اعتاد عليها؛ فتكون من سوء الأدب.

أغراض حيلة المقاطعة:

١.أحياناً يقع الطرف الآخر في خطأ فيستغله المُحتال بتعليق سريع ومؤثر قبل أن يتداركه من وقع فيه.

٢.يحرِمه بالمقاطعة من إيصال الفكرة التي يريد بالطريقة التي يريد حين يضع له العراقيل بأسلوب البرقيات مكتملة المعنى التي يقاطع بها كلامه.

والحل مع المقاطعة ثلاثة أمور:

الأول: أن تكشفها لمن حضر، وتبيِّن أنه يقاطع لأن الكلام ليس في مصلحته.

الثاني: أن تهمل كلامه وتستمر في كلامك وكأنك لا تسمعه.

الثالث: بمجرد أن يأتي دوره في الكلام تشرع في مقاطعته والتعليق على كلامه بما ينقضه.

١٣٠. حيلة المُسابقة.

يُسابق المُحتال من يتكلم على المعلومة التي يريد قولها ليُظهر مقدار ما لديه من معرفة.

أو يسابقه على اللفظ أو المعنى الذي هو بصدده كأنه يتبرَّم من حديثه خاصة حين يُتبعه بقوله: "ثم ماذا؟" أو: "ثم؟" كأنه يحثه على الإيجاز وختم كلامه، وقد تكون بِحُسن نية لإظهار اهتمامه، لكنها إذا كثُرت قد تُفهم بالمعنى الأول.

وعلاج هذه الحيلة أن تذكر له قصة قصيرة تتضمن ما يشير لخطأ ما يقوم به.

كأن تقول: قال عطاء بن أبي رباح: إن الرجل ليحدثني بالحديث فأُنصت له كأني لم أسمعه قط، وقد سمعته من قبل أن يولد.

أو تكون أكثر وضوحاً فتقول: ما رأيك أن أسكت وتتكلم بدلاً عني؟!

١٣١. حيلة تجميع النماذج.

تجهيز مجموعة نماذج كلها تؤدي إلى نتيجة واحدة تُنتقى وتُنسَّق لكي تُعرَضَ عند الحاجة على الشخص المستهدف؛ فيظن أن

هذا هو التيار العام، بينما الحقيقة أنه تم جمع أربعة أو خمسة نماذج تؤيد الفكرة من أصل مائة نموذج يعارضها.

مثلاً لتقريب الصورة لو جمعت عشرة مقاطع فيديو لسقوط مروحيات؛ فغالباً سيتكون لدى من يشاهد هذه المقاطع بشكل متتابع انطباع أن المروحيات غير آمنة مع أن الواقع خلاف ذلك وإنما تم تكوين هذه الصورة عنده بأسلوب النماذج المنتقاة.

وفي مجال الكلام تُطبَّق هذه الحيلة عبر جمع بعض الأقوال الشاذة في مسألة ما؛ أو حتى اختلاق بعض القصص والأقوال والأخبار لخلق انطباع لدى المتلقي بقوة القول الذي يحاول المحتال إقناعه به وكثرة المؤيدين له، مع أن الحقيقة أنه جَمَع الشذوذات ونظمها في نسق واحد، وأخفى كل الشواهد التي تنقضها فأعطى صورة أن هذا هو الرأي العام.

- وفي مجال الإعلام يُمكن من خلال عمل تقرير صحفي يلتقي فيه المراسل مع عدة أشخاص كلهم يتكلمون في نفس الاتجاه الذي يريده المُحرر مع تباين مواقعهم، فهذا شخص

عادي، وهذا سائق حافلة، وذاك أستاذ في الجامعة ليتم إعطاء صورة أن الفكرة التي تقدمها الصحيفة أو القناة هي الفكرة السائدة وقد لا يكون ذلك صحيحاً!

- وقديماً زار رجلٌ محتال جماعة من الأدباء، وادعى أنه من أهل العلم فما سألوه عن مسألة إلا أفاض في جوابها ارتجالا بما حير ألبابهم.

فقال أحدهم: تعالوا نمتحنه لنعلم صدقه من كذبه؛ وكانوا ستة؛ فكتب كل واحد منهم حرفاً ثم جمعوها فتألفت منها كلمة: «خنفشار»؛ فقالوا أيها الأديب: هل تعرف الخنفشار؟ قال: نعم، هو نبت طيب الرائحة ينبت بأطراف اليمن إذا أكلته الإبل عقد لبنها، قال الشاعر:

لقد عَقَدَت محبتُكم فؤادي　　　كما عقد الحليبَ الخنفشار

وقال داود الأنطاكي في "تذكرته" كذا، وقال فلان..، وقال النبي ﷺ ..، فاستوقفوه، وقالوا: كذبت على هؤلاء؛ فلا تكذب على النبي ﷺ!

١٣٢. حيلة أن يتصدَّر لمخاصمة الشخص من ليس كفؤاً له.

يكون بين عمرو وزيدٍ خصومة أو منافرة أو مناظرة؛ فيُعرِض عمرو؛ ويتصدر لمناظرة زيد من ليس كفؤاً له؛ فيكون زيد بين أمرين كلاهما مر، إن أجابه وناظره وانتصر عليه قيل انتصر على من هو دونه، وإن هُزِمَ كانت هزيمته مجلجلة إذ أراد مقارعة السيد فهزمه من دونه.

وعلاج هذه الحيلة أن يترفع عن جواب من ليس كفؤاً له، ويُبيِّن أن المتكلم ليس كفؤاً ليرد عليه، ولو جاءه أكفاؤه لرد عليهم.

ومن الحكمة ألا يتصدر للرد على من دونه، بل يُعرض عنه ويوكل ذلك لمن هو في طبقته.

وقد روي أن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما كان إذا خرج في سفر أخرج معه سفيهاً فإن جاء سفيهٌ ردّه عنه.

وحُكي عن الشافعي رحمه الله أنه قال: لا بأس بالفقيه أن يكون معه سَفِيهٌ يُسَافِهُ به.

وعقَّب المزني فقال: هو صحيحٌ مجرّبٌ في السفهاء!

وروي عن مكحول أنه كان في مجلسه العالِم الزاهد سليمان بن موسى، فجاء رجل فاستطال على سليمان وهو ساكت؛ فجاء أخ لسليمان فرد على ذلك الرجل؛ فقال مكحول حينئذٍ: ذلّ من لا سفيه له!

وقد قيل: لسان العفيف أخرس.

ومن أمثلة الجواب على مثل النوع من المواقف:

- ما رُوي أن الحسين بن عليّ رضي الله عنهما دخل ومولى له يقال له ذكوان على معاوية ﷺ، وعنده جماعة من قريش فيهم عبد الله بن الزبيرﷺ، فرحب معاوية بالحسين وأجلسه على سريره، وقال: ترى هذا القاعد- يعني ابن الزبير- فإنه ليدركه الحسد لبني عبد مناف.

فقال ابن الزبير لمعاوية: قد عرفنا فضل الحسين وقرابته من رسول الله ﷺ؛ لكن إن شئت أن أُعلمك فضل الزبير على أبيك أبي سفيان فعلت! فتكلم ذكوان فقال:

يا ابن الزبير، إن مولاي ما يمنعه من الكلام ألا يكون طلق اللسان رابط الجنان؛ فإن نطق نطق بعلم؛ وإن صَمَتَ صَمَتَ

بحلم؛ غير أنه كَفّ الكلام، وسبق إلى السنان، فأقرت بفضله الكرام؛ وأنا الذي أقول:

فيم الكلام لسابق في غـــاية　　　والـنـاس بين مقصرٍّ ومبلّدِ
إنّ الذي يجري ليُدْرِكَ شــأوه　　　ينمي بغير مسوّد ومسـدّدِ
بل كيف يُدرَكَ نور بدر ساطعٍ　　　خير الأنـام وفرع آل محمدِ

فقال ابن الزبير: إن أبا عبد الله سكت وتكلم مولاه، ولو تكلم لأجبناه، أو لكففنا عن جوابه إجلالاً له؛ ولا جواب لهذا العبد!

الفصل الثالث:

حِيَلُ التَّوريط. (١)

(١) التوريط مِن: ورَّطَ: أي أوقع غيره في أمر مُشكل يصعب الخروج منه. معجم اللغة العربية المعاصرة. أحمد مختار عمر.

١٣٣. حيلة المفاضلة.

إذا أراد شخص توريط آخر في الكلام في زيد من الناس: فاضل بين المستهدف وزيد وفضَّل زيداً عليه؛ فيطعن الضحية في زيدٍ أو يُعرِّضُ به انتصاراً لنفسه، أو تبريراً لقصوره عنه.

مثلاً:

- يُقال لشاعر: عندما نقارن قصائدك بقصائد فلان نجد قصائده أجزل وأقل خطأً من قصائدك!

فيجيب: غير صحيح ففلان في قصائده أخطاء لا يقع فيها صغار الشعراء!

فيُحقق ما أراد السائل دون أن يفطن للحيلة.

والصواب أن يقول: أنا لا أحب مقارنتي بأحد؛ فالسماء تَسَعُ كل النجوم.

هذا أولاً، أما الأخطاء فمع تأكيدي أن لا أحد بمعزل عنها إلا أنّ ما ذكرته غير صحيح؛ فليس في كل ما ذكرت خطأً واحد!

ويُمكنه أيضاً أن يُجيب على السؤال ببساطة: "وماذا تريدني أن أفعل؟!"

- قد يقول المُحتال:" ما السبب؟"

- لا يوجد سبب؛ لأن تقييمك غير صحيح!
- بل صحيح.
- لا بأس؛ هذا رأيك وأنت حرٌّ فيه.

١٣٤. حيلة " إن كُنت تقصِد ".

يُطرح كلام عام فيتظاهر شخص بأنه فهم خطأً أن المراد منه فلان ويُنزل الكلام عليه، ثم يتظاهر بالدفاع عنه لكن بأسلوب ضعيف يُثبت التهمة بدلاً من أن ينفيها؛ فيضرب عصفورين بحجر:

- التصريح بما أراد المتكلم التعريض به، أو تنزيل التهمة على غير ما أراد المتكلم.
- إثبات التهمة على الطرف المُستهدف حين يدافع عنه بدفاع ضعيف.

مثلاً:

- مدير شركة تكلم في اجتماع عن أن أحد الموظفين أتى بخطاب قد كتبه بيده ينتقد فيه الشركة ثم عنونه على أنه من أحد

العملاء! ولم يفطن حين وضع الخطاب على مكتب المدير أن هناك كاميرا تسجل ما يحدث!

(لم يُصرح المدير باسم أحد) لكن المحتال تدخل قائلاً:

" إن كنت تقصد أن الذي فعل ذلك هو فلان فأنا لا أظن ذلك، فقد يكون شخصاً آخر يُشبهه!"

فيظن من لا يعرف الحيلة أن المتكلم أخطأ بتدخله وضر من حيث أراد أن ينفع، بينما الحقيقة أنه تعمد ذلك.

١٣٥. حيلة التوريط في الفخر.

يسألك أحدهم سؤالاً يضعك بين المطرقة والسندان، ويُخيِّرك بين أمرين أحلاهما مر!

مثلاً:

- يسألك: " هل أنتم يا بني فلان زعماء قومكم؟"

إن قلت: " نعم "؛ دخلت في منافسة مع غيرك على هذا الوصف، أو على الأقل: زكيَّت نفسك ومدحتها؛ وهذا عند العقلاء مذموم، قال عمر بن عبد العزيز رحمه الله تعالى لرجل: من سيد قومك؟

قال: أنا.

قال: لو كنت كذلك لم تقل!

وعن مالك قال: " إن الرجل إذا ذهب يمدح نفسه؛ ذهب بهاؤه!"

وإن قلت: "لا"؛ فكأنما وضعت من قدرك!

والحل أن ترفض التخيير من الأساس وتقول بلا فخر: " قومي كلهم زعماء."

- هل أنت من قيادات الجمعية؟

تجيبه: "كل من يعمل في الجمعية قيادي!"

١٣٦. حيلة التخيير للتوريط.

يقع المُستهدف في خطأ ما، فيُسلِّط المحتال الضوء عليه ويحاصره بخيارين كلاهما مر، ليدفعه للوقوع فيما يؤاخذ عليه.

مثلاً:

- يزِلُّ عمرو ويقول: "زيدٌ لص"، وبمجرد أن يسمع المُحتال هذه الكلمة يرد على صاحب العبارة بسؤال يحمل خيارين، الأول

يدفعه للتورط أكثر، والآخر يُظهره بمظهر سيء فيهرب عمرو من الثاني ليتورط أكثر في الأول.

وتدور المحادثة التالية:

- " زيد لص!"
- " هل تعني ما تقول فعلاً، أم أنك تثرثر فقط؟!"

إن قال: "بل أعني ما أقول"؛ حرم نفسه من فرصة التراجع وتفسير كلامه بما لا يؤاخذ عليه.

وإن قال: "بل أهرف بما لا أعرف"؛ أزرى بنفسه أمام الناس.

والحل مع هذه الحيلة ألا يحصر نفسه بين الخيارين، بل يأتي بخيار جديد لايضره ولا يزري به؛ كأن يُجيب المحتال بالقول: "لا هذه ولا تلك، وإنما أردت أنه لص سرق قلوب الناس!

١٣٧. حيلة الوقوف على الهاوية.

استغلال تفاعل الكلام لتوريط الطرف الآخر حيث

اعتاد الناس على أن يقول أحدهم شيئاً؛ فيكون مُحادِثه بين خيارين: إما أن يوافق ويجاري، أو يخالف؛ وغالب الناس لا يكتفي بالموافقة فقط؛ بل يسعى ليضيف عليها؛ فيستغل المحتال هذه النقطة، ويدفع الكلام لأقصى حد لا مؤاخذة عليه فيه؛

ليأتي الضحية ويوافق على الكلام؛ وُيضيف إضافة تُدخله في دائرة المؤاخذة!

وبالمثال يتضح المعنى:

يقول المُحتال: لما رأيت ذلك اللص شككت أنه فلان! (وقف على آخر حد لا مؤاخذة عليه، فهو لم يشتم فلان ولم يتهمه بل قال: شككت)؛ فيقول الآخر: " بل هو فلان" فيتورط في قضية سب!

❁❁

١٣٨. حيلة الدفع إلى الهاوية.

يجد زيداً يقول كلاماً يقف به عند حافة المعنى ويترك للمستمع أن يفهم الباقي بذكائه تجنباً للتصريح؛ فيقوم المُحتال بسؤاله هل تقصد كذا؟ أو يقول بالعامية: ؟!" يعني أنت تقول (كذا)؟" ويصرح بما تجنَّب زيدٌ التصريح به؛ فيضطر زيدٌ لقول: "نعم"؛ فيتورط، أو يقول: "لا"؛ فيُفسِد المُحتال عليه معناه ويضطره لنفي ما كان يريد إثباته.

وربما كان غاضباً أو قليل حنكة؛ فيُصَرّحُ بما يؤاخذ عليه.

❁❁

١٣٩. حيلة " هل تتفق مع فلان؟"

يقول زيدٌ كلاماً يحتمل وجهين، ويحاول المُحتال توريطه بأن يقول: " هل كلامك هذا يتفق مع كلام عمرو الذي قال: كذا؟"

ويأتي بكلام عمرو الذي صرَّح فيه بما تجنب زيدٌ التصريح به؛ فإن قال: "نعم" وقع في الفخ وصرَّح بما كان يتجنب التصريح به، وإن قال: "لا" قال المُحتال: "حسناً ما رأيك في كلامه؟" وهذه الحيلة يستخدمها بعض أمهر الإعلاميين في حواراتهم، وإذا لم يكن الضيف مستعداً لها فقد يتورط وينتقد كلام غيره ويقول: كلامه خطأ، أو يقول: كلامه صواب وأنا أتفق معه. وعلاج هذه الحيلة أن تقول: تستطيع أن تسألني عن كلامي، أما كلام غيري فالأفضل أن تسأله هو عنه.

١٤٠. حيلة تعميم قول الطرف الآخر ثم أخذ قاعدة منه.

وتعتمد على استدراج الطرف الآخر بسؤال عن سبب اتخاذه موقفاً معيَّناً ثم أخذ قاعدة من جوابه، وتطبيقها

على بقية تصرفاته أو أقواله لإلزامه بما لا يريد الالتزام به.

مثلاً:

- يقول موظف لمديره بعد أن حسم عليه:

- لماذا حسمت علي؟
- لأنك تأخرت عن العمل لمدة نصف ساعة.
- وهل تحسم على كل من يتأخر؟
- نعم.
- لماذا إذا لم تحسم على صديقك فلان، وقد تأخر بالأمس ساعتين!

- وقديماً استُخدمت هذه الحيلة مع إسماعيل بن حماد بن أبي حنيفة حين ولي قضاء البصرة، فقال: هممت أن أؤدب من خالف أبا حنيفة في مسألة.

فقال له قائل: هل كان أبا حنيفة يؤدب من خالفه؟

قال: لا.

قيل: فأدّب نفسك فقد خالفته!

فحوَّل كلام إسماعيل إلى قاعدة وطبقها عليه.

١٤١. حيلة الاستفزاز.

وتقوم على استفزاز الشخص بكلام يُثير غضبه، فيقع فيما يندم عليه.

- أسمَعَ رجلٌ عمر بن عبد العزيز بعض ما يكره، فقال له: لا عليك، إنما أردت أن يستفزني الشيطان بعز السلطان، فأنال منك اليوم ما تناله مني غداً! انصرف إن شئت.

١٤٢. حيلة الاتهام تحت غطاء السؤال.

يسألك شخص سؤالاً ظاهره أنه سؤال لكن سياقه وحقيقته هي الاتهام.

مثلاً:

- يأتي صاحب شركة لفرعٍ سجَّل خسائر في هذه السنة ويسأل موظفاً عادياً في الفرع: هذه الخسائر من يتحملها؟!
- يأتي مشرف لمدرسة ويطلع على نتائج طلاب أخفقوا ثم يقول لمعلم: هؤلاء الطلاب من يتحمل مسؤولية رسوبهم؟!

يوجه هذا السؤال للمعلم وفي طياته اتهام له بأنه هو المسؤول!

ماذا يفعل؟!

إذا تجاوب المعلم معه وقال يتحمل مسؤوليتهم فلان أو فلان أحرج نفسه مع شخص ليس بحاجة أن يدخل في خصام معه، والصواب أن يقول: ولماذا توجه هذا السؤال لي؟! ابحث بنفسك واعرف من المسؤول.

أو يقول: أُجيبك عن نفسي، أما غيري فلست مسؤولاً عنه.

أو يجيب على السؤال بسؤال؛ فيقول مثلاً: هل أنا الذي كتبت ورقة الإجابة؟ فيقول: لا. تقول: إذاً لا تسألني!

١٤٣ . حيلة السؤال الملغوم.

وتقوم على أن يَسْأَلَ سؤالاً يحوي اتهاماً ضمنياً توحي طريقة صياغته أنه لا خلاف عليه، ويحصر متلقي السؤال في خيارين أحلاهما مر، لأنه لا يسأله عما يتهمه به بل عن شيء آخر مترتب عليه.

مثلاً:

- يسأل: هل مازلت بخيلاً؟

إن قلت: "لا ": كنت مقراً بأنك كنت بخيلاً سابقاً، وإن قلت: "نعم": أقررت بأنك بخيلٌ ومازلت!

والصواب: أن ترد بإبطال السؤال من أساسه، فتقول: هذا السؤال غير صحيح؛ فأنا لست بخيلاً لا الآن ولا سابقاً!

- أحدهم صبياً في رمضان قائلاً:

" هل أنت صائم اليوم، أم كما كنت بالأمس؟!"

- وممن أُستُخْدِمَت معهم هذه الحيلة وزيرة الخارجية الأمريكية السابقة مادلين أولبرايت حيث سُئلت في لقاء:

"سمعنا أن نصف مليون طفل عراقي مات بسبب الحظر، (أي أكثر من عدد الأطفال الذين ماتوا في حادثة هيروشيما)، هل تعتقدين أن تحقيق الأهداف السياسية لذلك، يستحق دفع هذا الثمن؟"

فأجابت: "أعتقد أن هذا كان خيارًا صعبًا للغاية، لكن الثمن -كما نعتقد- يستحق ذلك"!

السؤال كان يحمل رقماً كبيراً لم يتم التثبت من صحته!

ويحمل اتهاماً ضمنياً للجهة التي تمثلها أولبرايت بأنها مسؤولة عما حدث!

وكان بإمكانها الامتناع عن الجواب باعتبار السؤال قائم على معلومة مشكوك فيها عمادها كلمة "سمعنا"، ويُمكنها إنكار أن تكون الجهة التي تمثلها مسؤولة عن تلك المأساة.

لكنها أجابت عن السؤال ولم تنكر شيئاً مما حواه فكان ذلك إقراراً عملياً بماورد فيه!

فيما بعد كتبت أولبرايت في مذكراتها أنها ندمت على تلك الإجابة بمجرد أن قالتها واعتبرت ردها خطأً فادحاً متسرعاً أخرقاً!

١٤٤. حيلة الغموض.

من الحِيَل التي تُستخدم لمعرفة ما يُكِنُّه شخص عن شخص ما أو بلد ما أن يسأله عن ذلك الشخص أو ذلك البلد أو تلك الطائفة من لا يَظهر بتاتاً أن له علاقة بها؛ فتجد متلقي السؤال يجيب عادة بلا تحفظ، ويأتي بكلام لا يقوله لو علم أن في المكان أحد له علاقة!

- أذكر أني تكلمت مع أحدهم عن إحدى المدن العربية وكم هي جميلة فقال: إنما صار لها قيمة واتسعت بعد أن سكنها قومي وإلا فهي قبل ذلك مجرد محطة!

فلو علِمَ المتحدث أن أحداً من الحاضرين له علاقة بما يتكلم عنه ما قال ما قال.

- ومِثْله: يخبرني أحد الزملاء قال سافرت لإحدى البلدان، وزرت حديقة الحيوان، فسألني موظف في مكان بيع التذاكر عن جنسيتي فأخبرته بأني من جنسية أخرى لكني أقيم في ذلك البلد الذي قدمت منه؛ فاندفع يكيل الشتائم لبلدي بلا تحفظ! ولما انتهى أريته جواز سفري ليعلم أنه قد ورَّط نفسه!

وعلاج هذه الحيلة أن يحتفظ العاقل بآرائه السلبية عن الآخرين لنفسه، ولا يظهرها إلا مضطراً، ويكون دقيقاً متلطفاً في اختيار ألفاظه ويفترض أن جليسه له علاقة بمن يتكلم عنه.

وبعيداً عن كل هذا يجب أن يكون حذِراً من الوقوع في الغيبة.

١٤٥. حيلة " لا يوجد فرق "

يقوم بتشبيه زيد من الناس بآخر يراه زيدٌ أقل منه، فيكون زيدٌ بين خيارين إما أن يردَّ عليه ويقول: "أنا خيرٌ منه"؛ فيكون قد أوقع نفسه في الحرج مع ذلك الشخص الذي فضَّل نفسه عليه؛ أو يسكت على التشبيه فيكون قد أقر به.

مثلاً:

- يقول: " لا يوجد فرق بين الممثلة والرقاصة! "

فتكون أي ممثله تسمع هذا الكلام بين خيارين، إما أن تسكت وتقِرّ هذا التشبيه، أو تهاجم القائل وتفضِّل الممثلات على الرقاصات؛ فتدخل في معركة معهن.

ومِثْلها:

- شخص يقول: " لا فرق بين فلان (شاعر مشهور) وفلان " (شاعر أقل مستوى بكثير من الأول)! فلا يجد الأول حلاً أمام كلامه سوى الصمت.

وعلاج هذه الحيلة أن ترد عليها بمثلها، فتقول مثلاً:

" ولا فرق بينك وبين فلان!" وتُشَبِّهةُ بمن يراه هو دونه.

الفصل الرابع:

حِيَل الخداع.

١٤٦. حيلة: " أنا منكم."

يدَّعي المـُحتال أنه من الطائفة الفلانية أو من التيار الفلاني ليسهل عليه الهدم من الداخل.

مثلاً:

- شخص يريد مهاجمة العاملين في إدارة ما: فيقول: " أنا منكم وحريص على نجاحكم ويسوؤني أن يقال عنكم فاشلون ولذلك يجب أن أكون صريحاً معكم..." ثم يبدأ القصف.
- شخص يقول: "أنا سلفي"، ثم تجد غالب طرحه هجوماً على السلفية تحت شعار نقد الذات.

وجوابه، إما أن يكون صريحاً فتقول: "آخر كلامك ينقض أوله، فلو كنت سلفياً ما كان همك محاربة السلفية".

أو تتلطف وتحكي قصة الصياد الذي نصب للعصافير فخاً؛ وكلما وقع فيه عصفور، قبض عليه ودقّ جناحه، ودمعت عينه مما كان يصكّ وجهه من برد الشّمال؛ فقال أحد العصافير لمن معه: لا بأس عليكم، فإنه رجل رحيم، ألا ترون دموعه؟!

فأجابه آخر: لا تنظروا إلى دموع عينيه، ولكن انظروا إلى عمل يديه!!

١٤٧. حيلة " من المفروغ منه."

تُقدَّم الدعوى على أنها أمر مفروغ منه! وأحياناً تنطلي هذه الحيلة على الطرف الآخر ويقبل التعامل معها على هذا الأساس.

مثلاً:

- يقول:

" من المفروغ منه أن أمريكا قدمت الحضارة للعالم".

- أو يقول: " فلان فوق مستوى الشبهات وهذا موضع اتفاق من الجميع."

وعلاج هذه الحيلة أن تكشفها، وتقول:

"من أين أتيت بهذه العبارة (من المفروغ منه)؟!"

سيرتبك ويشعر أنه في مأزق ولو تظاهر بعكس ذلك، وكل ما عليك أن تركِّز على دعواه العريضة (من المفروغ منه) وتُبيِّن أنها مجرد ادعاء.

ومثل هذا الأسلوب يُستخدم كثيراً لإرهاب الطرف الآخر وخداع من يسمع الكلام فيظن أن ما يقال حقائق بينما هي مجرد ادعاءات.

١٤٨. حيلة التلاعب في ضمير المتكلم.

عندما يكون هناك حقوق أو مصالح أو كسب ثناء يتكلم المُحتال بالضمير "أنا"، وعندما يكون هناك واجبات أو فشل يتكلم بالضمير "نحن".

مثلاً:

- يكون الشخص مُشرفاً على الصندوق المالي لقبيلة أو عائلة؛ فيستثمر المال في مشروع؛ إن نجح المشروع نسب النجاح لنفسه وقال: أنا الذي استثمرت وفعلت، وإن فشِلَ نَسَبَ الفشلَ للجميع وقال: استثمرنا ولم نوَفَّق!

فيشركهم في الفشل والمسؤوليات، ويستأثر بالنجاح والصلاحيات.

- قَالَ الْحَارِث بن كلدة:

أراني إذا استغنيتمُ فعدوكم
وأُدعى إذا مَا الدَّهْر نابت نوائبه

فإن يَكُ خيراً فالبعيد يَنالُهُ
وَإن يَك شَرٌّ فَابْن عمك صَاحبه

١٤٩. حيلة تغطية الرفض بعدم القدرة.

يُطلب منه شيءٌ لا يريد تنفيذه؛ فيقول: " لا أستطيع!"

وكثير من الطلبات التي تُرفض يكون السبب في رفضها عدم الرغبة وليس عدم القدرة، لكن تُبَرَّر بعدم الإمكان من باب الخداع.

مثلاً:

- تطلب تحويل حجزك من الرحلة أ إلى الرحلة ب فيعتذر الموظف بأن الحجز مغلق!

تحجز من الموقع بدون طلب تحويل فتجد الحجز قد تم!

قد يكون السبب هو أن الرحلة التي أنت عليها ليست في أوقات الذروة ومن مصلحة الشركة المحافظة على حجزك على تلك الرحلة لقلة من يحجز عليها، وقد يكون هناك أسباب أخرى.

- أذكر أني ذهبت لمؤسسة خدمية تشترط وجود موعد مسبق للحصول على الخدمة، وعند البوابة سألني الحارس عن الموعد، فأخبرته أنه لا يوجد لكن لدي ظرف خاص!

فقال: لا أستطيع خدمتك لأن الجهاز لا يفتح إلا برقم موعد!

قلت: ماذا لو كلمت المدير هل يستطيع مساعدتي؟!

قال: حتى المدير لا يستطيع بسبب عدم وجود رقم موعد!

دخلت ووجدت حارساً آخر، فأعدت عليه الكلام، فقال: يستطيع المدير مساعدتك.

وفعلاً: عندما دخلت للمدير تجاوب معي وحصلت على ما أريد.

لذلك كثيراً ما تكون عبارة: " نعتذر لعدم توفر " مجرد صياغة ماكرة لعبارة: "لا نريد خدمتك"، وعبارة: "لا أستطيع" كثيراً ما تكون ترجمة مهذبة أو مخادعة لعبارة: "لا أُريد".

١٥٠. حيلة تكرار السؤال.

يسألك هل تريد كذا؛ فتقبل؛ فيتجاهل جوابك كأنه لم يسمعه، وينتظر بعض الوقت ثم يُعيد عليك السؤال بنفس الصيغة أو بصيغة أقل لطفاً.

والهدف من هذه الحيلة أن تعتذر ولا توافق على ما جاء في عرضه.

مثلاً:

- يعلم أنك تنوي السفر إلى مدينة ما، وليس معك سيارة؛ فيقول لك: نحن أيضاً مسافرون لنفس المدينة؛ فما رأيك أن تُرافقنا؟

فتجيب: لا بأس.

فيهمل جوابك وينشغل فترة ثم يعيد السؤال:

هل ستأتي معنا أم لا؟

والهدف أن تقول لا. لأنه عرْضَه الأول كان مجرد مجاملة.

١٥١. حيلة المُشاورة في غير مكانها.

يكون لصاحبه حاجة عنده؛ وبدلاً أن يُبادر لتقديمها يتثاقل ويشاوره في تقديمها له؛ وعادة ما تمنع الآخر عزة نفسه من قبول عرض بهذه الطريقة حتى لو كان أحوج ما يكون إليه.

مثلاً:

- يأتيه ضيف وبعد أن يتجاذب الحديث معه، يقول له في دعوة باردة: "نُعِد العشا؟"، أو" تتعشى معنا؟"

لكي يُعطي للضيف مجالاً أوسع لعدم القبول.

أو يُكلِّف أحداً بإعداد الطعام للضيف وهو يسمع لعله أن يرفض.

- يكون زيدٌ بحاجة لمن يشفع له في دخول مستشفى، أو قضاء مصلحة.

فيسأله المُحتال: أسعى لك في ذلك؟ (وهو يعلم عزة نفسه)، فيرفض زيدٌ مع أنه أحوج ما يكون ذلك؛ لأن الأسلوب يُكلِّفه الطلب وهو ثقيل على النفس.

- يرى من يعرف يريد الذهاب لمكان بعيد ولا سيارة عنده؛ فيسأله المحتال: أوصلك أم تحب المشي؟

وعلاج مثل هذه الحيلة إذا تأكدت منها أن ترفض عرضه دون أن تشكره.

- إحدى المُضيفات في طائرة كانت تمشي بين المقاعد وأمامها عربة القهوة والشاي وهي تصرخ في المسافرين وكأنها في الشارع: "قهوة؟ شاي؟ قهوة؟ شاي؟" بأسلوب مُنَفِّر! فيما بعد أخبرني أحد أبناء نفس البلد أن هذه طريقة متبعة من بعض المضيفات لتنفير الراكب بحيث لا يطلب شيئاً!

- وعند البادية مثل معروف، يقول: "إذا بَغَيْت حريمته شاوره!(١)".

- وربما لذلك كان الثوري يقول: إذا زارك أخوك فلا تقل له: تأكل أو أقدم إليك؟ ولكن قدِّم ما عندك، فإن أكل وإلا فارفعه.

(١) أي إذا أردت أن تحرم الضيف من زادك فشاوره في تقديمه له؛ فإن عزة نفسه ستمنعه من قبول، إذا المفروض أن تقدم الزاد بلا مشاورة.

١٥٢. حيلة إلباس المصالح الشخصية لباس القيم أو المصالح العامة.

يكون للمُحتال مصلحة خاصة من الفعل الذي يريد القيام به أو يُريدك أن تقوم به، لكنه يُقدِّمَه على أنه يُفعل من أجل قيمة ما، أو مصلحة عامة.

مثلاً:

- مدير يحاول ثني موظف لديه عن تقديم شكوى ضد نائبه في أمرٍ ظُلِمَ فيه؛ فيقول: "نحن في مركب واحد، وأي خلاف بيننا يجب أن نحله داخل الإدارة، لأن التصعيد سيعود بالضرر على الجميع!"

مع أن الحقيقة أن الشكوى ستضر به هو ونائبه فقط!

- وقديماً عندما أراد فرعون قتل موسى عليه السلام لم يقل إني أخشى منه على مُلكي، وإنما قال: "إني أخاف أن يُبَدِّل دينكم وأن يُظهر في الأرض الفساد"! وأي فساد أعظم من علوه في الأرض وتنصيب نفسه إلاهاً للناس، يقتل أبناءهم ويستحيي نساءهم ويسومهم سوء العذاب.

قال ابن كثير رحمه الله: " قوله قبحه الله كما يقال في المثل: «صار فرعون مُذَكِّراً». يعني: واعظاً، يشفق على الناس من موسى عليه السلام !"

وعلاج هذه الحيلة يبدأ باكتشاف أنها حيلة؛ فإذا تأكدت أن مُحاورك مُخادع، فيمكنك حينها التصرف وفق ما تمليه عليه مصلحتك، لا وفق ما يريده هو.

١٥٣. حيلة نصف الحقيقة.

يقوم بنقل بعض الحقيقة وإهمال البعض الآخر، ويقسم أنه ما كذب فيما قال، وهو صادق لكنه أخفى جزءاً مما لو قاله لتغير معنى كلامه.

وهذه الحيلة منتشرة واستخداماتها متنوعة.

مثلاً:

- شخص يقول لك بتبرُّم: لقد ذهبت لاستلام الشحنة فوجدتهم قد أعادوها إلى المصدر!

فيُظهر أنه قام بما عليه، لكن عندما تتحقق من شركة الشحن تجد أنها قد تواصلت معه، ودعته للحضور لاستلامها،

وانتظرت مدة كافية لكنه لم يحضر؛ فأعادت الشحنة! فحذف هو كل هذا لأنه يُدينه، وقال: ذهبت فلم أجد الشحنة!

وإذا كانت هذه الحيلة واضحة هنا ويسهل اكتشافها لمخالفتها الواقع، فإنها ليست كذلك في مواضع أخرى، فكثيرٌ من القصص والشهادات عما حدث مما لا يمكن التحقق منه قائمة على هذه الحيلة حيث يعمَدُ المتكلم إلى ذكر الجانب المناسب له فقط، ويحذف ما ليس في صالحه.

مثلاً:

- بائع أغنام عرض كبشاً للبيع بألف ريال، وأقسَمَ أنه اشتراه بـ ٩٥٠؛ فظهر لك أن عرْضه معقول، لكنه لم يُخبرك أنه اشترى ٢٠ رأساً جملةً بـ ٩٥٠ وكان أغلبها أكبر وأسمن بحيث باع الرأس بـ ١٣٠٠، والذي يفاوضك عليه من الصغار التي تُباع بـ ٨٠٠!
- مالك سيارة يُقسم أنه اشتراها بـ ٢٠ ألف ريال ويريد بيعها ب ٢١ ألف؛ فتجد أن ربحه معقول، لكنه لم يقل أنه اشتراها بأغلى من سعر السوق! وأن ذلك كان مجاملة للمالك السابق الذي هو أحد أفراد أسرته!

- بائع سيارات يعرِض سيارة بـ ١٥ ألف ريال، ويُقسم أنها كلَّفته ١٤٥٠٠ ريال ويكون صادقاً، لكنه لم يخبرك أنه اشتراها بـ ١٢٠٠٠ ثم حدث لها حادث وأصلحها بـ ٢٥٠٠ ليكون المجموع ١٤٥٠٠!

واحتياطاً لمنع استخدام هذه الحيلة يُلزَم الشاهد في بعض المحاكم قبل أداء الشهادة أن يحلف اليمين بالصيغة التالية " أقسم بالله العظيم أن أقول الحق كل الحق ولا شيء غير الحق."

- وقديماً قال الشعبي: حضرت مجلس شريح فجاءته امرأة تخاصم زوجها باكية، فقلت: ما أظنها إلا مظلومة. فقال: إن إخوة يوسف جاؤوا أباهم عشاء يبكون وهم ظالمون!

١٥٤. حيلة الترويج تحت شعار الرد.

يأتي بالشبهة بشكل واضح مُفَصَّل وربما بطريقة توحي لمن يسمعه أنها دليل قوي، ثم يرد عليها برد ضعيف لا يقبله رجل الشارع فضلاً عن المتخصص.

ويقول للناس: " نحن نعرض أقوال الطرفين مع الردود عليها "؛ مع أنهم ينتقون أقوى الشُبَه، ثم يقابلونها بأضعف الردود!

وعلاج هذه الحيلة: كشفها بشكل دقيق بالأدلة، ليعرف المتلقي أن الطرف الآخر مخادع لا يوثق به.

١٥٥. حيلة التخدير باستخدام " لكن"

يبدأ المُحتال بكلام جميل يُرضي من ينوي انتقاده ثم بعد ذلك يبدأ في الهجوم عليه بعد أن حصل على الثقة وجعَلَه يتقبل ما يقول باسترخاء!

كأن يُقِرَّ في البداية بشيء ليُقنعك أنه موضوعي ومنصف، ثم يقول: " لكن"، ليأتي بعدها بعكس ما أقر به أضعافاً.

نفس فكرة العملية جراحية: البدء بحقنة مخدرة تُعطِّل الإحساس ثم يتم استخدام المشرط بلا مقاومة!

مثال ذلك:

- يقول: فلان قدم خدمات قيمة للمؤسسة يُشكر عليها، لكن هذا يجب ألا يُنسينا أن عليه ملاحظات ليست يسيرة!

  ثم يبدأ في تشريحه وتشويه صورته.

- منحرف فكرياً يريد مهاجمة تطبيق الشريعة الإسلامية، فيقول: " (أنا مسلم وأعتز بالإسلام، ولا يوجد أحد يكره هذا الدين العظيم)، لكن يجب أن نكون واقعيين وننزع شوكنا بأيدينا، هناك فرق بين تحكيم الإسلام وبين تحكيم آراء الفقهاء... "

وبناء عليه يبدأ في إفراغ الإسلام من محتواه ليقدِّم إسلاماً صورياً، لا أثر له، مع أنه في البداية قال ذلك الكلام الجميل "أنا مسلم وأعتز بالإسلام.. "!

لماذا أتى بذلك الكلام الجميل مادام أنه سينقلب عليه؟!

للتخدير.

والحل مع من تأكدت من استخدامه هذا الأسلوب أن تكشف حيلته، وتُنبِّه الآخرين إلى أن من يسمع كلامه الأول لا يصدق أنه نفسه هو من يتكلم بعد ذلك.

وفي الجملة كن حذراً ممن يستهل كلامه عنك بمدحك أو مدح من تُحِب؛ فربما يأتي بعد قليل بما تكره.

١٥٦. حيلة عكس «لكن».

يتظاهر بأنه يريد استخدام الحيلة السابقة لنُصرة شخص ما لكنه في الحقيقة يُسِيءُ له تحت غطاء أنه لم يُحسن الكلام، وذلك بأن يأتي بالطوام في التمهيد الذي يُقر به، ثم يأتي بعد "لكن" بِرَدٍ عليها لا يُسمنُ ولا يغني من جوع.

مثلاً:

- يقول: صحيح أن فلاناً مخادع وسارق، ومختلس، ولا يبالي من أين اكتسب ماله، ولا يعرف حلالاً من حرام، لكنه نشيط، ويحب العمل!

١٥٧. حيلة "لَسْتُ وحدي".

تُستخدم هذه الحيلة لإيهام الطرف الآخر أنك لست وحدك في هذا المكان بل معك رفقة، وفائدتها توفير غطاء أمان، فحينما يكون الشخص في موضع يخشى فيه على نفسه، يُمكنه إيهام من يتحاور معه أن له رفقة، بحيث يشعر محادِثُهُ أن هناك من سيأتي وينصره لو حدث له مكروه.

مثلاً:

- سائح عندما يقيم في فندق يعمل على إيهام من يحتك به أن له رفاق، فيفعل الآتي:
  - يتحدث مع من يلتقيه بصفة الجمع لا المفرد، كأن يقول:

"نحن قدمنا من بلدنا في مجموعة كبيرة، لكن تأخرت أنا عنهم لقضاء بعض الأمور"، أو يقول لصاحب سيارة الأجرة: نحن مجموعة رفاق بعضنا سيركب معك والبعض الآخر سيأتي في سيارة أخرى".

  - يترك ظرفاً لدى استقبال الفندق مكتوب عليه يُسلم للأخ الغالي: فلان (اسم شخص من أهل المدينة).

ويقول إذا أتى أحد يسأل عني وأنا غير موجود سلمه فضلاً هذا الظرف.

أو يبعث هدية على عنوانه واسمه في الفندق باسم شخص من أهل البلد، وعليها عبارة مثل: "ننتظر حضورك غداً".

١٥٨. حيلة التظاهر بفهم العكس.

تطلب من الشخص شيئاً أو تنهاه عن شيء فيفعل العكس؛ فإذا لُمته ادَّعَى أنه فهِمَ خلاف ما أردت!

مثلاً:

- تقول له: لا تأتِ يوم السبت. فيقول: حسناً.

ثم يأتي يوم السبت! ويدَّعي أنه ظن أنك تريد أن يأتي يوم السبت!

- التظاهر باشتباه الأسماء عليه.

كأن تحدد له مكاناً وتُسَمِّيه وتَصِفَه، ثم لا يحضر في الموعد! وإذا عاتبته قال: فهمت أنك تريد كذا (مكان آخر) مع أنك لم تذكره مطلقاً!

والحل أن تحتاط لهذه الحيلة من البداية؛ فتُنَبِّه الطرف الآخر عند الاتفاق أن أي خطأ لن يكون مقبولاً، وسيتحمل هو تبعاته! غالباً ستجده يفهم ويحتاط للتنفيذ أكثر منك!

١٥٩. حيلة المراوغة.

استخدام الحروف والكلمات والجمل التي تفيد المقاربة لا الجزم لإيهام المتلقي بشيء بخلاف الواقع، مثل: «أو، تقريباً، حوالي، في حدود، من إلى».

مثلاً:

- يقول: "سأدفع لك الثمن الشهر القادم أو الذي يليه".

وينوي ألا يدفع له في أول الأجل بل في آخره!

وإنما أَتى بـ "أو" حيلة لإيهام الطرف الآخر بالاحتمال الأفضل.

- شركة استثمار تقول:

" الربح المتوقع من :٥٪ إلى ٩٪ " مع أن الربح الذي تحققه عادة لا يزيد عن الحد الأدنى٥٪.

١٦٠. حيلة تقليل الأثر.

إذا أراد المتكلم تخفيف أثر الكلام على شخص تجنَّب أن يَخُصَّه به، وجعله عاماً يشمل المجموعة الأكبر التي هو عضو فيها، فيكون أثره أقل على المستهدف سواء كان القصد حسناً أم سيئاً، حيث يمكن استخدام هذه الطريقة لمجاملة الشخص أو لهضم حقه.

وقد يظن من يستخدم هذه الحيلة أنه بذلك يوصل الرسالة بشكل غير مباشر مع أنه لم يفعل أكثر من ظُلم من لا ذنب له مجاملة للمسيء أو خوفاً منه!

ومن أمثلة ذلك:

- مفتش في شركة يعرف أن نائب مدير قسم المشتريات سيئ في عمله، لكنه لا يريد الاصطدام به، وفي نفس الوقت يريد أن يعبر عن ملاحظته فيقول:

" العمل في قسم المشتريات ليس على ما يرام، أو لا يوجد تنسيق بين العاملين في قسم المشتريات مما يجعل عمل القسم سيء!"

هذا الحيلة تتضمن إساءة وظلماً لمن يعمل بجد حين يُحمَّل تقصير غيره.

- وفي المقابل: يفوز سعيد ببطولة في لعبة ما (وهو أحد أعضاء الفرقة الثانية)؛ وبدلاً من أن يقول شخص: "إن سعيداً بطل "، يقول: "إن الفرقة الثانية أبطال"!

فلا يَخُص سعيدٌ بالبطولة، ولا يُنَوَّه باسمه بل يُوزع إنجازه على الكل! وهذا يفعله المُبغض لسعيد.

١٦١. حيلة ادعاء التلازُم.

يتكلم المدير بأسلوب "نحن" ويجعل مصلحته هي مصلحة الكل والضرر الذي سيقع عليه سيقع على الكل؛ فيصدقه الآخرون

وتنطلي عليهم الحيلة، مع أن الصحيح أنه لا تلازم مطلق بين مصلحة المدير ومصلحة من يعملون تحت إدارته، وإنما هو تلازم نسبي؛ فأحياناً يكون هناك تدافع بين مصلحة القائد والأتباع وإذا لم ينعكس التلازم على الواقع في الثمرة فإنه يكون مجرد خدعة لا حقيقة لها.

- وقديماً شارك أحمر بن الحارث في رد إبل ابن عمه ضمرة بن بكر ممن أغار عليها، وكأن أحسنهم بلاءً؛ فلما رجعوا خص ضمرة ابنه جندباً بالفضل دون أحمر؛ فغضب أحمر وقال:

يَا ضَمْرُ أخْبِرْني ولستَ بفاعلٍ وأخُوك صادقُك الَّذِي لَا يكذبُ

أمِنَ السويةِ أنْ إِذا استغنيتمُ وأمِنْتُمُ فأنا الْبعيد الأجنبُ

وَإِذَا الشَّدائدُ مَرَّةً أشْجَتْكُمُ فَأَنا الأحبُّ إليكمُ والأقربُ

وإذا تكون كريهةٌ أُدعى لها وإذا يُحاسُ الحَيْسُ[1] يدعى جندبُ

عَجَباً لتِلْك قضِيَّةً وإقامتي فِيكُم علَى تِلك القَضِيَّةِ أعجبُ

فأكونُ فيكمْ مثلَ عبدِ أبيكمُ لَا أُمَّ لي إن كَانَ ذَاك وَلَا أبُ

ألمالكٍ خِصبُ الْبِلَادِ ورعيها ولِيَ الثمادُ ورعيهُن المجدبُ!

---

(١) الحيس: تمر يُخلط بسمن وَأَقِطٍ

١٦٢. حيلة إخفاء السبب الحقيقي.

يقوم الشخص بإعلان سبب للفعل غير السبب الحقيقي وذلك لحاجة في نفس يعقوب.

مثلاً:

- يقول أحدهم: كنت مديراً لقسم كذا قبل سنوات لكني طلبت الإعفاء وعُدت موظفاً عادياً لأني لا أحب الإدارة! والحقيقة أنه طلب الإعفاء استباقاً لقرار على وشك الصدور بإعفائه!
- يعلَن عن أن المطعم مغلق للتحسينات، مع أن الحقيقة أنه مغلق لوجود مخالفة.
- تعلن شركة عن إغلاق أحد فروعها بسبب التجهيز للانتقال إلى موقع آخر، مع أن السبب الحقيقي هو تحول الفرع من تحقيق أرباح إلى تحقيق خسائر.

١٦٣. حيلة الطلب المفاجئ.

يُباغتك بطلب مفاجئ وغير متوقع وينتظر الإجابة فوراً، والهدف منعك من أن تأخذ وقتاً يكفي لتقييم الطلب واختيار

الرد المناسب عليه، فتضطر لإجابته بما يريد وقد لا يكون ذلك في مصلحتك.

والحل مع هذه الحيلة وأمثالها:

أن تكون القاعدة عندك ألا تبادر بالقبول أو الرفض لأي طلب، وإنما تقول: أنا مشغول الآن، سأنظر في الأمر عندما أكون خالياً وأُجيبك إن شاء الله.

فإن أبى إلا الرد العاجل، فأعطه كلمة لا.

وميزة ذلك أن الرجوع عنها سهل، بعكس الرجوع عن "نعم".

١٦٤. حيلة رمتني بدائها وانسلَّت.

يكون به عيب فيتهمك به ليشغلك ويُشغل الآخرين عن رصده فيه!

مثلاً:

- كنت وأحد الزملاء في فترة الدراسة الجامعية نراجع مادة بانتظار بدء الاختبار؛ وفجأة قال لي: لماذا أنت قلِق؟!

فاستغربت وقلت: لست قلِقاً! يبدو أنك أنت القلِق!

قال: " نعم، أنا قلِق لأني لم أُذاكر بما يكفي!"

بدلاً من أن يعترف في البداية بما فيه اتهم به غيره!

وفي ثنايا التاريخ نماذج متكررة لأشخاص مارسوا هذه الحيلة باتهام غيرهم بما هم أحق به؛ فتجد الجاسوس يتهم غيره بالتجسس، والسارق يتهم غيره بالسرقة.

ويمكنك مع مثل هذه الحيلة أن تردها كما هي على صاحبها مع ثقة أكبر منه بأن ما اتهمك به موجود فيه؛ فكثيراً ما يحدث أن يتهمك شخص بتهمة مع أنه متلبس بها، وغالباً لا يستخدم أحد سلاحاً إلا وهو يعرف قوته ويشعر بها! وهنا نقطة ضعفه؛ فنفس السلاح لو استخدمته ضده لن يتحمله.

ولنأخذ مثالاً:

- قديماً تزوّج سعد بن زيد مناة رهم ابنة الخزرج، وكانت من أجمل النساء، وكان ضرائرها إذا ساببنها يقلن لها: يا عفلاء، فقالت لها أمّها: إذا ساببنك فابدئيهنّ بذلك، ففعلت رهم ذلك مع ضرّتها! فقالت ضرتها: رمتني بدائها وانسلّت!

- ولقي أحدهم أبا العيناء في السَحَر؛ فقال متعجباً منه ومن بكوره: أبا عبد الله أتبكر في مثل هذا الوقت؟! فقال أبو العيناء: أتشاركني في الفعل وتنفرد بالتعجب؟!

١٦٥. حيلة المقارنة الخادعة للتخلص.

تعتمد هذه الحيلة على استحضار المُحتال لنموذج أكثر منه سوءاً في جانب ليقارن نفسه به فيظهر في صورة حسنة في عين من لا يُدقق، كما لو قارن بين الأسود وهو أقل درجات السواد بالغربيب وهو أكثرها سواداً؛ فإن الأسود يصبح أفضل حالاً مع أنه في النهاية أسود!

مثلاً:

- يُحرَج وكيل شركة سيارات بسؤال عن سبب وجود عدة عيوب مصنعية في سياراتهم؛ فيُجيب: "وجود عيب مصنعي في السيارة أمر متوقع؛ ولو قارنت بين سيارتنا وسيارة كذا (سيارة معروفة برداءتها) لوجدت أن عيوب سياراتنا أقل بكثير؛ فبينما لدينا ثلاثة عيوب مصنعية؛ لديهم اثنا عشر عيباً!"

وهو بهذا يستخدم المقارنة لتضليل السائل؛ لأنه استدعى مثالاً معروفاً برداءته وترك مثالاً قريباً لشركة مماثلة لشركته عدد العيوب التصنيعية لديها لا يكاد يُذكر!

١٦٦. حيلة التظاهر بأنه أخطأ في كلامه.

لا تكاد تجد شيئاً هو عيبٌ من عيوب الكلام إلا كان حيلة من حِيَله إذا تعمده المتكلم.

مثلاً:

- من أن أراد أن يفضح شخصاً نَصَحه أمام الملأ بما يُحرجه فيكون تشهيراً في ثوب نصيحة.
- من أراد أن ينكأ جروح شخص أظهر التوجع عليه وخاصة أمام الملأ؛ فتكون شماتة في ثوب إشفاق.
- من أراد إشعال فتنة توشك أن تنطفئ توجَّع لأحد الطرفين وأنه ظُلِم ظلماً لا يقبل به أحد، فيكون كلامه تحريكاً لما أوشك أن يسكن في ثوب كلمة حق.

- من أراد زيادة مصاب شخص قال بحضوره: "نعوذ بالله من البلاء"، أو "نسأل الله العافية" أو "ما رأيت مثل ما أصاب هذا قط".

فكل هذا يكون خطأً وسوء أدب إذا حدث بِحُسن نية، ويكون حيلة إذا حدث عمداً! وإنما يسهل الخداع حين يصعب التمييز ويختلط الأبيض بالأسود.

ومن تطبيقات هذه الحيلة أيضاً:

الذم بما يشبه المدح، والتشفِّي بما يشبه المواساة، والتحريض بما يشبه الشفاعة، والهجوم بما يشبه الدفاع، والتعيير بما يشبه الترفع عنه.

ومن ذلك:

- ما فعله صديق الأعمش حين وقع بين الأعمش وامرأته وحشة، فسأل بعض أصحابه أن يُرضيها ويُصلِحَ بينهما؛ فدخل إليها معه، وقال:

إن أبا محمد شيخنا وفقيهنا، فلا يُزَهِّدَنَّكِ فيه عَمَشُ عينيه وحموشة [١] ساقيه، وضعف ركبتيه، وقزل [٢] رجليه، ونتوء جبينه، وبَخَرُ فِيه!

فقال الأعمش:

قم عنا قبحك الله فقد أريتها من عيوبي ما لم تكن تعرفه!

- ومن الذم بما يشبه المدح، قول: لا يعيب فلان أنه كذا! كأن يقول: شاعرنا مبدع ويكتب قصائد جميلة، ولا يعيبه أنه متخرج من الجامعة بتقدير مقبول!
- ومن الذم بما يُشبه المدح ما نُقِل أن أحدهم دعا قوماً لمأدبة فتبعهم طفيلي، ففطن به الرجل، فأراد أن يعلمهم أنه قد فطن به، فقال: ما أدري لمن أشكر؟ لكم إذ أجبتم دعوتي، أو لهذا الذي تجشم من غير أن أدعوه؟!
- ومنها أيضاً:

---

(١) حموشة ساقيه: دِقتهما.

(٢) القزل: أسوأ أنواع العرج.

كان مجموعة يتذمرون من تقتير مدير فرع مؤسسة في الصرف على احتياجات الفرع مع أن لديه ميزانية من المؤسسة؛ فقال أحدهم: لا تلوموه؛ فالرجل يمر بضائقة وعليه التزامات!

- ومن التعبير بما يشبه الترفُّع عنه: تعديد المثالب بما يُشبه التغاضي عنها.

كما حدث من أحد الكتاب، قال وهو يتحدث عن خصمه في معرِضٍ أنه يريد أن يكون الحوار أكثر رُقيّاً: لا أريد أن أقف عند القضية التي اُتُّهِمَ فيها أنه حصل على شهادة دكتوراه بالتزوير!

١٦٧. حيلة تصوير الحوادث الفردية على أنها ظاهرة أو نهج مستمر.

تحدث حادثة فردية من شخص يكون فعله استثناءً من خطه العام؛ فيتكلم عنها المُحتال وكأنها عينة من سلسلة متكررة من الحوادث.

مثلاً:

- شخص أخطأ في عمله فوقَّع على معاملة قبل اكتمال أوراقها، وتكرر منه الخطأ مرتين خلال العام؛ فيقوم المدير

بتصوير ما قام به على أنه استهتار وتهاون في العمل يجب أن يُعامل بحزم مع أنه لو استخرج نسبة الأخطاء في عمل الموظف لوجدها لا تزيد عن ١٪.

١٦٨. حيلة تصوير الظاهرة على أنها حادثة فردية.

تقريباً عكس الحيلة الأولى حيث يكون هناك عدد كبير من الحالات التي تمثل ظاهرة لكن يصورها المُحتال وكأنها حادثة عادية.

مثلاً:

- تُقدَّم الكثير من الشكاوى عن حدوث سرقات في أحد الفنادق وبدلاً من أن يتعامل معها مدير الفندق كظاهرة، يقول: تحدث حالات السرقة في كل مكان وفندقنا ليس استثناءً

وعلاج هذه الحيلة هي المقارنة بين عدد الحالات لدى المُحتال وعدد الحالات المُشابهة لدى نظرائه؛ فيقال مثلاً: نسبة السرقات المسجلة عندكم هي ١١٪، بينما نسبتها لدى الفنادق المشابهة لا تزيد عن ١٪!

١٦٩. حيلة استخدام الألفاظ المطاطة.

يكون الكلام في مجالٍ يحتاج للتوثيق بالأسماء والأرقام كالتقارير أو البيانات أو الشكاوى أو أي كلام له أثر على غيره كالشهادات ونحوها، فإذا وجد المُحتال أن ما معه من بيانات لا تصب في مصلحته؛ تجنب التصريح بها وأتى بكلام مجمل في معرض التفصيل، واستخدم الألفاظ التي لا يمكن قياسها، مثل: (كثير، قليل، بعيد، قريب، يكاد، يوشك، يشبه، حوالي، قُرابة، نحو، جميل، رائع، سيء، بشع).

مثل هذه الألفاظ كثيراً ما يكون معناها مختلفاً إلى حدٍ ما بين شخص وآخر، ومن هنا يكون الخداع؛ فإذا جاء وقت التقاضي فسَّرَها من قالها بعكس ما كان الاتفاق عليه!

فإذا وجدت الشخص يُكثِر منها في موضع حقه الضبط والتمييز؛ فكن حذِراً منه، واطلب تحديد الموصوفات تحديداً يمكن قياسه كالتحديد بالرقم، ودرجة اللون، وتاريخ التسليم، وموقعه، وهل يوجد تكاليف أخرى أم هذه فقط.

ومن أمثلة هذه الحيلة:

- أذكر أني بحثت عبر وسائل التواصل عن شقة مفروشة في الإسكندرية تكون على البحر، فأرسل لي شخص يقول: " يوجد شقة على البحر "، لكن عندما أرسل الصور تبيَّن أنها ليست على البحر، وإنما ترى أعلى البحر من خلف مجموعة من البنايات!

وربما لمثل هذه الحيل تمنع الشريعة البيع والإجارة إذا كان في العقد جهل لما له أثر في الثمن.

١٧٠. حيلة التأكيد المطلق.

تعتمد هذه الحيلة على استخدام ألفاظ التأكيد المطلق ليُصدِّق المتلقي ما يُقال له؛ مع أن المتكلم لم يقدِّم أي دليل يمكن الاعتماد عليه حين تسوء الأمور، وأقصى ما لديه عبارات تفيض ثقة، مثل: " هذا الكلام يعرفه القاصي والداني "، " هذا الكلام مثبت بالشهود "، " أنا لا أقول إنشاء وإنما أُعطي معلومات "، " هذا ما حدث قولاً واحداً."

وفي العامية تجد عبارات مشابهة مثل: " لست رجلاً إن لم يكن كذا."، " في وجهي أن هذا سيكون!"

" إذا لم يحدث كذا تعال حاسبني!"

" حقك ما تعرفه إلا مني."

مع أن هذا كله مجرد كلام لا يقدم ولا يؤخر.

والرد على مثل هذا أن تقول بلا أي حرج لمن يريد إدخالك في تعامل ما بناءً على كلام فقط:

"هل عندك أوراق رسمية أم مجرد كلام؟!" أو: "أنا لا أتعامل إلا بشكل رسمي، وإذا لم يكن لديك فابحث عن غيري!"

١٧١. حيلة التبرير الزائف بهدف الخداع.

تغطية السبب الحقيقي للفعل بسبب مختلق.

كثيراً ما يكون المتكلم يريد شيئاً لهدف ما لكنه يُخفي الهدف الحقيقي لحاجة في نفس يعقوب، ويظهر بدلاً عنه هدفاً آخر غير صحيح.

أو يتصرف تصرفاً ويُظهر أنه كان بسبب كذا، مع أن الحقيقة أنه بسبب آخر.

مثلاً:

- رئيسة تنفيذية لإحدى شركات التمويل ظهرت في مقابلة لتقول: " نحن سعيدون لأننا استطعنا مساعدة ٥٠٠ شركة على تنفيذ مشاريعها من خلال التمويل."

وعندما سُئلت كم نسبة الفائدة التي تأخذونها على التمويل قالت: "١٣٪ في السنة!"

سعيدة لأنها تكسب في السنة ١٣٪، هذا هو السبب الحقيقي، أما بقية الأسباب فهي عادة مجرد ديكور.

١٧٢. حيلة تقديم السبب على المسبّب دون داع.

وهي قريبة من الحيلة السابقة؛ يحدث أحياناً أن تجد إعلاناً أو تصريحاً يبدأ بذكر السبب ثم القرار المتخذ بناءً عليه فيرتبط في ذهن المتلقي مباشرة أن هذا القرار جاء لهذا السبب وقد يكون هذا غير صحيح بل يكون القرار متخذاً لسببٍ آخر أو لهدف آخر لا يُعلن عنه، ويأتي السبب المعلن مجرد غطاء لصرف الأذهان عن السبب الحقيقي.

مثلاً:

- " شركة تسويق تعلن: "بمناسبة قرب الإجازة: تخفيضات بنسبة ٤٠٪!"

شركة أخرى تقول: "تلبية لرغبة السادة العملاء تم تخفيض سعر منتج كذا "! مع أن السبب الحقيقي هو ضعف المبيعات!

١٧٣. حيلة الاختصار المُخِل.

وهي أن يختصر القصة التي يرويها فيحذف منها أجزاء مهمة ويعيد صياغتها بحيث تعطي مضموناً غير صحيح، أو يُخرجها عن سياقها بحيث لا تُعطي صورة مطابقة لما حدث.

مثلاً:

- يُخبرك أنه تم تكليفه بالانتقال للعمل في مكان آخر، فرفض وبقي في مكانه.

وتكون المعلومة في الجملة صحيحة أنه تم توجيهه أو تكليفه بعمل معيَّن ولم يَقُم به، لكن ليس بالطريقة التي ذكرها أو بالبساطة التي جاءت في كلامه؛ فهو قد ذهب للموقع الجديد ووجد أنه لا يستطيع القيام بالعمل؛ فرفع تقريراً بذلك للإدارة طالباً أن يبقى في مكانه القديم، واضطر أن يذهب لرئيسه عدة مرات سعياً لإلغاء التكليف إلى أن تم إلغاؤه!

فالصورة مختلفة عما ذكر بسبب النزع من السياق، فكلامه يوحي بقوته أو جرأته بينما الحقيقة خلاف ذلك.

وأهمية فهم هذه الحيلة في هذه الصورة أن بعض الناس خاصة من قَلَّت تجربته عندما يسمع مثل هذا الطرح يُصدِّقه ويُطبِّقه متوقعاً أن تمر الأمور كما حكى صاحبه، لكنه يفاجأ بأن الأمور زادت تعقيداً.

- ينقل عن زيد أنه في اليوم الفلاني اعتدى على عمرو؛ فيعتقد من لا يعرف الحيلة

١٧٤. حيلة الإحالة على مجهول.

يُلَفِّقُ أكذوبة ما، ولكيلا يحاسب عليها لو كُشِفت يُسندها مُسبقاً إلى مجهول.

كأن يقول: " أخبرني شخص في السوق."، " جاءني رجل وقال."، " وصلتني رسالة من قارئ!"، " اتصلت بي امرأة وقالت!"

ثم ينسج ما شاء على ذمة ذلك المجهول!

لذلك عندما تجد سنداً بهذا الشكل كن حذِراً؛ فربما كان الخبر من الموضوعات!

١٧٥. حيلة البتر.

من حِيَل الكلام نقل النص مبتوراً، أي محذوفاً منه مالو ذُكِر لغيَّر معناه؛ فكل كلام إذا نقلته مبتوراً تغيَّر اتجاهه كما لو نقل أحدهم حديث: قَالَ النَّبِيُّ ﷺ يومَ الأَحْزَابِ: «لا يُصَلِّيَنَّ أحدٌ العَصْرَ»، ولم يكمل الحديث؛ فإن معناه يختلف عنه حين يُروى كاملاً وهو قوله ﷺ(لا يُصَلِّيَنَّ أحدٌ العَصْرَ إلَّا في بَنِي قُرَيْظَةَ) (١).

وفي كلام الناس يحدث البتر خاصة حين يغلب على ظن المتكلم أن لا أحد سيتقصى خلفه ويراجع النص.

وبينما تُكتشف بعض عمليات البتر؛ يمر بعضها ويُصدَّق ولا يفطن له أحد.

١٧٦. حيلة المقارنة بالأفضل.

إذا أراد إسقاط شخص قارنه بمن هو أفضل منه؛ فتصغُر حسناته مع حسناته، وتكبُر سيئاته مع سيئاته.

مثلاً:

- يقول أحدهم: " فريق كذا دخل التصفيات ولم يفز في أي مباراة، بينما الفريق الفلاني لم يهزم في أي مباراة!"

(١) صحيح البخاري. رقم: ٤١١٩.

(فيُظهره بمظهر سيء مع أن المقارنة ظالمة؛ فالثاني لديه مدرب جيد، ولاعبين محترفين، وميزانية مفتوحة، أما الأول فلا ميزانية ولا مدرب واللاعبون هواة!)

وعلاجها كشفها وبيان أنه لا وجه للمقارنة

١٧٧. حيلة المقارنة بالأسوأ.

إذا أراد تحسين صورته أو صورة شخص ما؛ قارنه بنموذج أسوأ منه، فيقول: على الأقل أنا أحسن من فلان ".

أو كما يقال في المثل العامي: " ما تعرف خيري إلين تجرب غيري"، فيخرج بصورة حسنة نسبياً بسبب تلك المقارنة.

ومن كلامهم الذي يدل على هذا قولهم:

"الأعور في ديرة العميان مفتِّح"(١).

وعلاجها كشفها وبيان أن لا وجه للمقارنة.

أَلَم تَرَ أَنَّ السَّيْفَ يُزري بقَــــدْرِهِ
إِذَا قِيْلَ هَذَا السَّيْفُ أَمْضَى مِنَ العَصَا

(١) مفتح: أي مُبصر.

١٧٨. حيلة التلاعب بالأوصاف والمصطلحات، وتغيير المسميات.

يتم تسمية الشيء بغير اسمه لإعطاء انطباع غير حقيقي عنه.

مثلاً:

- وصف الملتزم بدينه أنه متشدد، أو متطرف.
- وصف من يراعي الله في عمله بأنه معقد.
- تسمية من يمارسون عمل قوم لوط باسم المثليين وتسمية الدعارة باسم الإباحية وتسمية مقدمات الزنا باسم أدوار الإغراء.

١٧٩. حيلة تقديم الدعوى في محل الدليل.

يُخبِرك شخص بمعلومة تنبؤية أن فلاناً سيفعل كذا؛ فتقول: "وما أدراك؟" فيقول: "أنا أعلم"، أو "أنا أعرِف"، أو "خذ العِلْم".

هذه العبارة هل هي دليل؟

لا، هي دعوى!

وهذه هي الحيلة؛ فغالباً لا يستخدمها (باستثناء الوالد مع ابنه والمعلم مع تلاميذه ومن في حكمهما) إلا مُخادع، لأن الطبيعي

أن كل معلومة صحيحة لها دليل؛ وعدم تقديم الدليل لمن يطلبه علامة خداع.

لذلك: لا تقبل من أحد كلاماً لا يدعمه دليل، (ويكون لديك الفرصة كاملة لفحصه)، فضلاً عن أن تقبل دعوى يُستدل لصحتها بدعوى أخرى!

وليس المراد أن ترده على صاحبه، وإنما لا تصدقه واعتبره موضع شك حتى يثبت العكس.

١٨٠. حيلة تقديم الفشل على أنه نجاح.

شخص يريد أن يمدح آخر بأي وسيلة ولم يجد لديه محاسن يمدحه بها، فيمدحه بقلة مساوئِه!

مثلاً:

- يمدح فريقاً مهزوماً؛ فيقول: كونه استطاع الخروج بهذه النتيجة في ظل ظروفه الصعبة يُعتبر فوزاً!
- جيش هُزِم وخسر أراضٍ كانت في يده؛ يُثني عليه محلل عسكري، بأن خروجه من تلك الأرض لا يعتبر هزيمة وإنما انسحاب تكتيكي.

١٨١. حيلة الإجابة بما ليس بجواب.

تسأله عن شيء واضح؛ فيجيبك بكلام لا تتميز فيه معلومة تقبض يدك عليها! ويستغل في ذلك علمه بالشيء وجهلك به، وربما وجدت هذه الحيلة تُستخدم في أكثر من مجال تسأله سؤالا عن شيء معين فيجيب بجواب في الحقيقة هو ليس بجواب.

مثلاً:

- يقوم بعض الأطباء بعد الكشف على المريض بالقفز مباشرة إلى كتابة الوصفة دون المرور على تقديم تشخيص للمريض ليعرف ماذا لديه، وإذا طلب المريض تشخيصاً واضحاً لحالته؛ أجيب بجواب لا فائدة منه، وربما قيل له بتثاقل أو تعالي: " حتى لو شرحت لك لن تفهم! لأن عندك حالة اسمها بالإنجليزي.entrifsfdfsasi"!

ثم ينشغل عن سؤاله بأي شيء آخر وكأنه قد كشف له أنه ليس أهلاً أن يَسأل!

١٨٢. حيلة تقديم السيء على أنه حسن.

يُنتقد على خصلة سيئة فيه؛ فيرد بتسليط الضوء على جانب حسن فيها يختفي معه جانبها السيء.

مثلاً:

- سيارة محركها لا يعمل يمدحها شخص فيقول: يكفي توازنها وجمال مظهرها.
- تلوم شخصاً على كسله؛ فيقول: صدقت لكنك لم تُجرّب لذة النوم بعد الفجر.
- وحكى الجاحظ قال: قلت لخباب: إنك

لتكذب في الحديث، قال: وما عليك إذا كان الذي أزيد فيه أحسن منه؟ فو الله ما ينفعك صدقه ولا يضرّك كذبه، وما يدور الأمر إلا على لفظ جيد ومعنى حسن. لكنك والله لو أردت ذلك لتلجلج لسانك وذهب كلامك!

- وقال ابن أبي عتيق لأشعب :أما تستحي (وعندك ما أرى) من أن تسأل الناس؟ قال :

" معي والله من لطف المسألة ما لا تطيب نفسي بتركه."

فلم يُجِب عما سئل عنه وهو: " ألا تستحي من المسألة "، بل تكلم عن أمر آخر له علاقة غير مباشرة مضمونه: إن في المسألة لُطف لا أستطيع تركها بسببه.

١٨٣. حيلة البناء على مجهول.

من الحِيَل أن يعطيك الشخص معلومة قائمة على محتوى مجهول فيظن المتلقي أنه أخذ معلومات وفي الحقيقة لم يحصل على شيء!

مثلاً:

- يُستضاف رئيس منشأة أو شركة ويُسأل ماذا قدمت خلال فترة رئاستك؟

فيقول: "في الفترة التي مضت قمنا بالعديد من المشاريع، وحققنا ٩٠ % من أهداف الخطة السنوية للمنشأة!"

كلام يفهمه البعض على أنه إنجازات، مع أنه في الحقيقة مجرد تلاعب بالألفاظ؛ لأننا لا ندري أصلاً ما هي الخطة وماهي الأهداف!

١٨٤. حيلة الباقة والفريق.

تعتمد هذه الحيلة على دس ما لا يُقبل ضمن مجموعة أمور مقبولة بحيث يختفي بينها ولا يتم الالتفات له.

مثلاً:

- يريد أن يذكر أنه اصطحب في رحلته فلان (شخص مرفوض) ويخشى أن يُنتقد على ذلك؛ فيقول: " عندما أردنا السفر كان يرافقنا مجموعة، منهم فلان وفلان و..."، ويجعل المرفوض في آخر القائمة؛ فإما ألا يُفطن له، أو تكون ردة الفعل أخف لكونه مع آخرين مقبولين.
- مدير شركة يصدر قراراً سيئاً ويخشى رد فعل العاملين؛ فيدس القرار السيء ضمن حزمة قرارات جيدة أو عادية وغالباً ما يكون آخرها.

لذلك إذا حضرت اجتماع أو قُدِّم لك محضر اجتماع، أو بيان؛ فركز على آخر البنود!

١٨٥. حيلة " لا أُنكر أن."

يبدأ كلامه عمَّن تكره بإقرار مصحوب بهجوم عليه أو ذم له، ثم يتحول بعدها للثناء عليه والذب عنه.

مثلاً:

- "لا أُنكر أن زيداً كان سيئ التعامل معكم، لكنه قدم الكثير لنا جميعاً"، ثم يشرع في الثناء عليه.

١٨٦. حيلة التدليس.

التدليس هو إظهار الشيء على غير حقيقته؛ كما في مسألة المُصَرَّاة في الفقه (يُترك الحليب في ضرع الشاة أياماً ثم تُعرض للبيع فيرى الناس كبر ضرعها ويظنون أن إنتاجها كثير مع أن الحقيقة أنها مصراة أي بقيت أياماً لم تُحلب)!

وفي الكلام يحدث التدليس بأن يُقدِّم الشيء في سياق يوهم بأنه شيء آخر؛ فيُقدِّم الوسيلة على أنها غاية، أو يقدم الجاني على أنه ضحية، أو يقدم الحق على أنه باطل دون أن يُصرّح بذلك.

مثلاً:

- يدعي أنه حقق أهداف العمل، وإذا سُئل عن ذلك أخبرهم أنه نفذ كذا وكذا، وهي مجرد وسائل، وليست أهداف، ولا يُدرى هل تحقق الهدف من خلال تنفيذها أم لا.

وكثير من الناس تروج عليه هذه الحيلة ولا يدقق.

- وقديماً أكل قوم عند بخيل وأمعنوا، فأراد أن يقطعهم عن الأكل فقال :ليس هذا أكل من يريد أن يتعشَّى.

يوهمهم أن بعد هذا الطعام طعام أكثر؛ فيتركوا موضعاً للثاني.

١٨٧ . حيلة "أنا محايد".

يتعامل مع المُحِق والمبطل وكأنهما متساويين تحت شعار الحياد وكأنه طرف محايد مع أنه في الحقيقة من أنصار أحدهما.

مثلاً:

- شخص يقول: " أنا لست مع زيدٍ ولا مع عمرو، لكن كلمة الحق يجب أن تقال: كلام زيدٍ معقول جداً، أما كلام عمرو فبعيد عن المنطق!" (مع أن العكس هو الصحيح!)
- يوازن بين فريقين أحدهما يميل له من وراء ستار والآخر يعاديه، لكن يتظاهر بالحيادية ويقول: كِلا الفريقين أخطأ!

ثم يذكر خطأً أو خطأين بسيطين ينسبهما للتيار الذي يواليه، وينبري للآخر فيقول فيه ما لم يقل مالكٌ في الخمر!

١٨٨. حيلة التشكيك في القناعات.

كثير من الناس ثقته فيما يقول ليست كما يظهر بل أقل، ولذلك إذا شكَّكته في قناعته تراجع عنها، أو تردد فيما كان جازماً به، وهذا ما يُريده المُحتال.

ومن أمثلة ذلك:

- أخبرني أحد كبار السن قال: كنت أعمل في مجال بيع البطحاء بأنواعها للراغبين في البناء؛ فأتاني شخص يريد نوعاً من البطحاء (وكان لدي عامل من بلد عربي)؛ فدار بينهما الحوار التالي:

- هذا النوع بـ ٢٦٠ ريال.
- وجدته عند غيرك بـ ٢٣٠!
- ليس مثله!
- بل هو مثله!

- يظهر لك أنه مثله، لكن الحقيقة أنه ليس كذلك! وأنا أعطيك بطحاء تشبه النوع الذي وجدته بـ ١٩٠ ريال لكن لا أضمنها لك!

- أين هي؟

(فأراه نفس البطحاء التي تكلم عنها في البداية لكن من الطرف الآخر!

فتشكك الرجل وذهب! فسألته: لم فعلت هذا معه؟!

قال: لأزرع الشك في قلبه!

قلت: فإن جاء وطلبها بـ ١٩٠؟!

قال: أتعلل بأنني سأبحث له عن سيارة للنقل ثم أعتذر بأني لم أجد!

- وقبل فترة دخلت لفرع إحدى شركات العطور، وكانت الشركة قد أعلنت عن عرض شراء عبوتين من العطر بسعر واحدة!، ودار الحوار التالي مع البائع:

- هل يوجد تخفيضات؟

- يوجد فقط عرض عبوتين بسعر واحدة! ثم استدرك وقال:

- يوجد أيضاً تخفيض على هذه العطور الثلاثة.

- بكم؟

- العطر قبل التخفيض بـ ١٢٠، ومع التخفيض بـ ١٠٠فقط.

- قليل! ألا يوجد تخفيض ٥٠٪، كما هو عند الماجد؟

- عندهم تخفيضات ٥٠٪ لكن على عبوات صغيرة ٥٠ملم![1]

- حتى لو كانت ٥٠ملم لا فرق. المهم أنك ستأخذ تخفيض حقيقي.

- ليس كذلك، عندما تقل الكمية لا تستفيد كثيراً!

لم أقتنع ولم أشتر منه، وعندما دققت فيما بعد في كلامه وجدته استخدم أسلوب التشكيك والكذب مرتين:

عندما قال:

" لكن عبوات الماجد صغيرة، لكي يشكك في مصداقية عروضه".

وعندما قال: " إن التخفيض على الكميات الأصغر لا يستفيد منه المشتري!"

مجرد حِيَل للتشكيك في عروض غيره!

---

(١) اكتشفت فيما بعد أنه يكذب.

١٨٩. حيلة جعل المستثنى مستثنى منه.

يستخدم هذه الحيلة لإيهام المتلقي بشيء على خلاف الحقيقة؛ فالقاعدة أن المستثنى يكون أقل من المستثنى منه؛ فيقلب هو القاعدة لإيهام المتلقي بأن القليل هو الكثير!

مثلاً:

- يقول: " حضر أهل مصر كلهم إلا الصعيد "! مع أن أهل الصعيد قد يكونون أغلب أهل مصر.

أو: كل أهل القرية يرحبون بنا إلا بنو زيد.

مع أن بنو زيدٍ هم أغلب أهل القرية!

وأسهل رد على هذه الحيلة هو كشفها وبيان كم نسبة المستثنى والمستثنى منه.

١٩٠. حيلة الكلام باسم الغير.

يتكلم المـُحتال باسم شخص آخر، أو ينسب له قولاً لم يقله تحت غطاء المزاح أو التقدير.

والحل مع من يستخدم هذه الحيلة أن تُبطل كلامه فوراً وتُبيِّن أنه غير صحيح، ولا يمنعك من ذلك عدم الرغبة في إحراجه؛

لأنك إن لم تفعل مباشرة تكون قد وقعت في حرج مع الشخص أو الفئة التي أراد المُحتال إرسال الرسالة إليها.

مثلاً:

- يكون في خصام مع شخص أو جهة فيقول كلاماً ما ثم يُرْدِفهُ بعبارة: "كل من حضر يتفق معي فيما قلت".

(مع أن ما يقوله لست موافقاً عليه، أو على الأقل لم يؤخذ رأيك فيه!)

هنا تتكلم وتقول بوضوح: فلان يتكلم عن نفسه، ولم يأخذ رأيي قبل أن يتكلم ولذلك فهو لا يمثلني!

أو تخاطبه بنفس الخطاب مباشرة وتنهاه عن الكلام باسم غيره.

- يأتي شخص متأخر فيقول المحتال له تحت غطاء المزاح: " فلان (ويذكر اسمك) يقول عنك إن دوامك دوام وزير!"

هنا تقول لمن خاطبه المُحتال: " غير صحيح، وأنا لم أقل هذا الكلام، ولو أردت أن أقوله لقلته وأنت تسمع، وإنما هو كلامه يريد أن يوصله لك باسم غيره!"

وإذا غضب المحتال فليشرب من البحر؛ فلست قفازاً يتقي به الأذى.

- أحدهم اتصل قبل انتشار الجوالات بمنزل شخص من هاتف ثابت، وادعى أنه فلان" اسم رجل كان موجوداً إلى جانبه!

فما كان من ذلك الآخر إلا أن قاطعه منتقداً إياه، وقال: "قل اسمك أنت ولا تتكلم باسمي!"

وهذا هو العلاج لمن يستخدم هذه الحيلة؛ أن تفضحه على الملأ حتى لا يتجرأ ويُحَمِّلك تبعات ما يفعل.

١٩١. حيلة التلاعب في الواجهة.

كثير من الأقوال والعبارات التي لا مبالغة فيها في أي موضوع تُقبل عادة بسهولة وتفسر تفسيراً حسناً إذا صدرت من شخصية مقبولة لدى المتلقي، وتُرفض كلياً وتُفسَّر تفسيراً سيئاً إذا صدرت من شخصية مرفوضة أو ليست محل ثقة المتلقي، والحيلة هنا هي انتقاء شخصية يُحبها المتلقي لتكون هي التي

تتكلم إذا أُريد للخطاب أن ينجح، وانتقاء شخصية يكرهها المتلقي أو لا يثق بها إذا أُريد للخطاب أن يفشل.

ويُمكننا الاستفادة من تكتيكات هذه الحيلة في التربية وفي غيرها، وفي المقابل يجب أن نحذر من أن يمرر الآخرون هذه الحيلة علينا بتمرير ما يريدون من خلال مثل هذا النوع من الشخصيات، ولنحذر أيضاً من أن يستخدمنا الآخرون كواجهات جميلة لخداع من يُحسنون الظن بنا، وهذا يعني أن تفحص أي عرض يُقدَّم لك بكل دقة وتحتاط لمثل هذه الحِيَل قبل أن توافق عليه.

١٩٢. حيلة توكيل شخص آخر للطلب.

يريد المُحتال شيئاً لكن دون أن يظهر أنه يريده؛ فيُوكِّل غيره للقيام بالمهمة.

مثلاً:

- امرأة تريد شيئاً لكن لا تريد أن تطلبه مباشرة من زوجها، فتكلف أطفالها أن يطلبوه لأنفسهم ثم تأخذه فيما بعد.

- مدير منشأة يريد أن يتحمل الموظفون تكاليف إنشاء مظلة للسيارات أمام المبنى؛ فيُكلف أحد المقربين منه بطرح الفكرة كاقتراح أو مبادرة في أقرب اجتماع، ويكون دور المدير هو الموافقة والدعم. وبالتالي لا يكون للموظفين يدٌ عليه.

١٩٣. حيلة "كم معك؟"

من حِيَل الكلام في المفاوضات معرفة السقف الأقصى للطرف الآخر قبل التفاوض معه.

مثلاً:

- بعض وسطاء التسويق العقاري حين يأتيه من يبحث عن أرض يسأله مباشرة: كم معك من المال، لأبحث لك في حدود ما معك؟

فيجيب الآخر: " معي ١٠٠ ألف"؛ فيكون بذلك قد كشف حده الأقصى في التفاوض!

عندها يعرض عليه الوسيط عروضاً لا تساوى أكثر من ستين ألفاً على أنها بمائة ألف!

يحاول المشتري التذاكي ويطلب التخفيض إلى ٨٠ألفاً فيوافقه الوسيط ويتم البيع، ويخرج المشتري وهو يظن أنه حصل على تخفيض ٢٠٪، بينما الحقيقة أنه قد اشترى بزيادة ٢٠٪!

والحل مع من يستخدم هذه الحيلة ألا تُعطيه أي معلومة عن مقدار ما معك، أو عن حدك الأقصى في التفاوض وإنما تجيب بإجابة عائمة مثل: " معي ومعك الخير "، ونحوها، وإن قال كم حدك في الشراء تقول: لاحد لي المهم أن أجد ما أريد بسعر مناسب.

١٩٤. حيلة النقل بالمعنى.

نقل النص بالمعنى يُستخدم أحياناً لأسباب مقبولة كصعوبة النقل بالنص، ولسهولة دمج العبارة المنقولة في كلام المتكلم، لكنه أحياناً يُستخدم للتلاعب في معنى النص وتغييره، لأنه لو نقله بالنص وغيَّر فيه ثم كُشِف تلاعبه لم يستطع التملص من التزوير، فيلجأ للنقل بالمعنى ليتمكن عند افتضاح أمره من الاعتذار بأنه نقله بالمعنى والخطأ عند النقل بالمعنى وارد!

١٩٥. حيلة " لعلَّ ".

يواجَه المـُحتال بمعلومة ليس لديه ردٌّ عليها؛ فيلجأ للتشكيك الناعم فيها عن طريقة كلمة: "ربما"، أو "قد يكون"، أو "لعل"، أو بالعامية: "يمكِن[١]"، لِيُضعِف الاحتجاج بها، أو ليقلب الاستثناء قاعدة والقاعدة استثناء.

مثلاً:

- تقول: " تقارير منظمة الصحة تفيد أن التدخين سبب لأمراض القلب!"

  يجيبك: " قد يكون في التقرير خطأ!"

- تقول: " الحديث صحيح أخرجه البخاري!"

  يقول: " لعل البخاري أخطأ!"

- تقول: " بيع الغرر حرام!"

  يجيبك: "لعل بعض العلماء أجازوه وأنت لا تدري!"

وبهذه الحيلة لا تكاد يثبت شيء أمام "لعلَّ"!

والحل مع مثل هذا أن ترد عليه بقوله تعالى:

---

(١) عامية بمعنى: ربما أو لعل.

﴿ إِنَّ الظَّنَّ لَا يُغْنِي مِنَ الْحَقِّ شَيْئاً ﴾ (١).

أو: بما قال ابن عمر ﷺ لأحد السائلين حين سَأله عن اسْتِلَام الْحَجَر؛ فقال: رَأَيْتُ رسول الله ﷺ يسْتَلِمُهُ، وَيُقَبِّلُه، فقال الرجل: أَرَأَيْتَ إِنْ زُحِمْتُ عليه، أو غُلِبْتُ عليه؟!، فقال ابن عمر ﷺ: اجْعَلْ أَرَأَيْتَ بالْيَمَن، رَأَيْتُ رسول الله ﷺ يسْتَلِمُهُ، ويُقَبِّلُهُ (٢).

أو تجيبه بالقاعدة المعروفة: اليقين لا يزول إلا بيقين مثله.

١٩٦. حيلة التمثيل.

يتظاهر وهو يتكلم بأنه حزين أو غاضب أو متأثر جداً لكي تصدق كلامه مع أنه فقط يتصنع ذلك.

مثلاً:

- يعرض عليك شراء جهاز اتصال بثمن بخس لأن والدته مريضة ويريد شراء علاجها بشكل عاجل، ويتظاهر بقلقه وحزنه؛ فتصدقه لتكتشف فيما بعد أنك اشتريت جهازاً مقلَّداً لا يساوي عُشر ما دفعت فيه!

---

(١) سورة يونس ٣٦.

(٢) صحيح البخاري (١٦١١). صحيح مسلم (١٢٦٨) باختلاف يسير.

- وقديماً: خاصمت امرأة زوجها إلى شُرَيح وبكت، فقال الشعبي: أظنها مظلومة!

  فقال شريح: إن إخوة يوسف جاؤوا أباهم عشاءً يبكون وكانوا ظالمين!

١٩٧. حيلة " ما رأيك؟"

يستشيرك لا لأنه يثق بعقلك وإنما ليجعلك شماعة يُعلِّقُ عليها خطأه لو أثار ما سيقوم به الآخرين؛ حيث سيقول لهم: هذا ما أشار به عليَّ فلان!

أو هذه فتوى فلان؛ قال لي إن هذا لا يجوز؛ فلم أفعل بسبب كلامه!

فإذا أتاك من تعرف من سابق خبرتك أنه لا يثق برأيك!

أو استفتاك من تعرف أنه لا يُحَلِّلُ ولا يُحرِّم، فلا تظن أنه تغيَّر، كل ما في الأمر أنه أرادك قفازاً يتناول به ما يريد دون أن يصيبه أذى، فلا تُشِر عليه ولا تُفتيه، وقل له استشر غيري!

فإن استغرب؛ فقل طلبك المشورة مني أشد غرابة؛ فأنت لا تقبل رأيي على طول الخط واليوم تستشيرني!

ومن أمثلة ذلك:

- ما حكى الواقدي قال: لقيت أشعب يوماً، فقال:

  وجدت ديناراً، فكيف أصنع به؟

  قلت: تُعرِّفه!

  قال: سبحان الله!

  قلت: فما الرأي؟

  قال: أشتري به قميصاً وأُعَرِّفه.

  قلت: إذن لا يعْرِفَهُ أحد.

  قال: فذلك أريد!

- وفي المثل العامي يقال: عَلِّقها في رقبة عالم، واطلع سالم!

١٩٨. حيلة عكس الصورة.

يتصرف تصرفاً ما، ويدَّعي أنه فعله لسببٍ هو في الحقيقة عكس السبب الحقيقي!

مثلاً:

- يطلب توثيق الاتفاق لحفظ حقه، ويقول: أُوَثِّق العقد حفظاً لحقوقكم!

- يكتب سنداً على عميله ويقول: هذا السند لمصلحتك وليس ضدك!
- وقبل عقدين كانت قولدا مائير تقتل أطفال المسلمين في فلسطين؛ ثم تتباكى عليهم قائلة: "لن أغفر للعرب أنهم أجبروني على قتل أطفالهم"!

١٩٩. حيلة التغيير.

يكون قد أعلن عن هدف بعيد يعِدُ بتحقيقه، لكنه يفشل ولا يحقق إلا جزءاً منه، فيُغيِّرُ الهدف الذي أعلن عنه سابقاً إلى هدف قريب قد تحقق، وبالتالي يُقَيِّم نفسه بأنه قد نجح! بعبارة أخرى: بدلاً من جعل الإنجازات متسقة مع الخطة، يجعل الخطة متسقة مع الإنجازات.

مثلاً:

- رئيس نادي وَعَدَ بتحقيق بطولة الدوري والكأس، وفي نهاية العام وصل إلى مركز متقدم لكن لم يحقق أي بطولة.

عندما يُسأل: ماذا عن وعدك بتحقيق البطولتين؟!

يجيب: هدفنا كان المنافسة على المقدمة؛ وقد تحقق!

٢٠٠. حيلة استغلال السياق للذم.

يستغل الشخص أي فرصة في سياق الحديث ليتكئ عليها في ذم آخر أو التَشَفِّي به.

مثلاً:

- يقال: "بلد كذا ليس فيه تنوع بيئي"؛

  فيضيف: ليس فيه تنوع في أي شيء!

- يقال: " أبناء البلد الفلاني لا يقبلون العولمة "؛ فيُعلِّق: " لا يقبلون أي شيء!"

هذا الكلام غيبة، وقد يصحبها بهتان أيضاً؛ فما الحل معها؟ طبعاً لكل حالة ظروفها التي يجب أن تُراعى وفي الجملة لديك عدة خيارات:

- تقول له مباشرة وبشكل لطيف: يوم القيامة سيكون في انتظارك كل أبناء ذلك البلد! وسيفهم بطبيعة السياق أنك تُشير إلى الغيبة.
- سؤاله سؤالاً يكشف خطأه كأن تقول:

  "وهل تعرف كل أبناء ذلك البلد؟!"

  سيجيبك عادة بالنفي.

فتقول: فكيف تقول هذا عنهم؟! وتتركه.

- إن لم يُمكنك الرد بالكلام فلا أقل من أن تنظر له نظرة إنكار، ثم تُهمله سواء بالانصراف أو بالإقبال على شأنك.

٢٠١. حيلة "مستحيل"!

تُستخدم في هذه الحيلة كلمة مستحيل ومرادفاتها لجعل السامع ييأس مما كان يحاول، ونظراً لقوة النفي في هذه الحيلة يصدِّق الطرف الآخر، ويتراجع.

مثلاً:

- ذهبت يوماً لسوق الذهب وبدأت أسأل كل محل عن سعر الذهب عيار ٢١؛ فعرض عليَّ أكثر من محل سعر ٢٠٧ ريال للجرام.

لكن أحد البائعين طلب ٢١٨ ريال!

أخبرته أني وجدته بـ ٢٠٧ فتظاهر بالصدمة وقال:

- مستحيل!
- لماذا؟

- لأنه يكلفنا ٢١٢ للجرام!

(وكأنه يلمح إلى أن ما عند غيره معيب).

لم أشتر منه، واكتشفت مع تكراره هذا الأسلوب أنه مجرد محتال يستخدم هذه الحيلة ليشوِّش على المشتري!

الفصل الخامس:

حيل السخرية والإحراج.

٢٠٢. حيلة " ما وجدوا غيرك؟!"

تستخدم هذه الحيلة أسلوب التعجُّب المبطَّن بالتحريض على الشخص، كما في الأمثلة التالية:

- امرأة تقول لأخرى وزوج الثانية يسمع: ما الذي أعجبه فيك؟!
- شخص يقول لموظف وصاحب العمل يسمع: عجيبٌ أن يصل شخص مثلك لهذا المكان وهو لا يملك أي مؤهل؟!
- رجل كبير في السن صعد ثلاثة طوابق وهو يدور على الموظفين للتوقيع على تعميم؛ فقال له أحدهم بحُسن نية: "ألم يجدوا غيرك ليصعد كل هذه الأدوار؟!" فرأيت التأثر في وجه ذلك المُسن.

والرد على هذه الحيلة بتطبيقها على مستخدمها كما فعَلَت بُثَينة عندما قال لها عبد الملك بن مروان: ما رجا منكِ جميل؟!

فقالت: وما رجت منك الأُمَّة حين ملَّكتك أمرها!

- وكما فعل برنارد شو حين قالت امرأة له: لو كنتَ زوجي لوضعت لك سماً في القهوة!

فأجابها: ولو كنتِ زوجتي لشربته!

وغاية الرد أنك تبحث عن شيء مُيِّز فيه من هاجمك فتستكثره عليه.

٢٠٣. حيلة مدح المنافس.

من الحِيَل إذا أراد التقليل من شأن أحد؛ أن يذكر شبيهه في الصنعة، أو فيما تميَّزَ فيه، ويثني عليه وحده في حضور المستهدَف، فيكون قد قلَّل من شأنه وفضَّل غيره عليه بشكل غير مباشر، دون أن يستطيع أحد مؤاخذته.

مثلاً:

- يكون زيد طبيب عظام متميز؛ فيقول المتكلم: " رأيت أطباء عظام كُثُر، ولم أجد أفضل من عمرو!"

هذه الجملة تؤثر في زيد وتقلل من شأنه، وإن لم يُبدِ ذلك، لأن صاحب الصنعة يتحسس من إفراد شريكه في الصنعة بالمدح!

وعلاج هذه الحيلة لو مورست معك التشاغل عن صاحبها وهو يتكلم، وألا تُبدي أي تحسس؛ فيمر الكلام بلا أثر.

وإن كان ولابد من الرد فطبِّق حيلته عليه، وامدح منافسه وهو يسمع.

كأن يكون هو مقاولاً، فتقول:

وأنا ما رأيت أجود عملاً في المقاولات، من فلان! (منافس له).

٢٠٤. حيلة الذم بما يشبه المدح.

يُريد ذم شخص لكن المجال لا يسمح، أو الحقائق تُلزمه الثناء عليه؛ فيُثني لكن بأقل مما يستحق، أو يُثني بشيء لدى المُثنى عليه ما هو أفضل بكثير منه، فيكون قد غطى على النفيس بما دونه، كمن يُثني على عنترة بأنه شاعر.

مثلاً:

- شخص يعلم أنك كنت تحصل على المركز الأول على مستوى الجامعة، وعندما سُئل عنك قال: كان طالباً متفوقاً في كلية الدعوة!

  وجواب مثل هذا قول الشاعر:

حسدوا الفتى إذ لم ينالوا سعْيَهُ فالقومُ أعداءٌ له وخصومُ

- ومن الذم بما يشبه المدح، أن يمدحك ويرى فعلك الصغير عظيماً، كما يفعل المعلم مع التلميذ الغبي حين يجيب على سؤال يعرفه كل الناس؛ فيقول المعلم: ما هذا العقل وما هذا الذكاء!

ومِن هذا ما روي أن أميراً مرَّ بطحَّانٍ وَهُوَ فِي عُلِّية؛ فصعد إليه فوجده يقرأ كتابًا ويَقُول مرة بَعْد مرة: حر، فَقَالَ لَهُ: أفي الكتاب حر؟ قَالَ: لا، ولكن حمارًا لي يطحن أسفل هذه العلية وَفِي عنقه جُلْجُل؛ فَإِذَا لَمْ أسمع صوت الجلجل علمت أنه قَدْ وقف؛ فأزجُرَه. قَالَ: وَمَا يُدريك، لعله يقف ثُمَّ يحرك رأسه!

فَقَالَ الطحان: لو كَانَ لَهُ مثل عقل الأمير لفعل هَذَا!

- ومِن الذم بما يُشبه المدح، أن يُجيب بما يظنه السامع مدحاً وهو ذم.

كما فعل الفضل ابن الربيع حين قال له الرشيد: كذبت!

قال: " يا أمير المؤمنين وجه الكذاب لا يقابلك، ولسانه لا يخاطبك "!

يعرِّضُّ به (كما قيل)! لأن الإنسان لا يقابل نفسه ولا يخاطبها؛ فاستحسن الرشيد تعريضه ولم يؤاخذه.

- ومنه ما يكون على وجه المزاح، كما حكى أحمد بن الطيب قال: كنا مرة عند بعض إخواننا، فتكلم وأعجبه من نفسه البيان ومنا حُسْن الاستماع حتى أفرط، فعرض لبعض من حضر ملل، فقال:

إذا بارك الله في الشيء لم يَنفد، وقد جعل الله تعالى في حديث أخينا البركة!

٢٠٥. حيلة السؤال للسخرية.

يسألك عن شيء تكره ذِكره بقصد السخرية منك.

وعلاج مثل هذه الحيلة إذا استُخدمت معك أن تقلب الحيلة عليه وتُذَكِّرَهُ بشيء عنده يعادل ما يريد إحراجك به.

ومن أمثلة ذلك:

- ما فعل الأخطل حين سأل جرير بن عطية:

ما فعلت حمير أبيك؟!

فأجابه: ذَهَبَتْ ترعى مع خنازير أمك!

ويُمكنك أيضاً أن تجيب على السؤال بسؤال يفتح لك باب جواب مناسب للموقف:

مثلاً:

- يسألك ساخراً: "كم مضى على فلان (أحد أقاربك) في السجن؟"

تجيبه: " ولِمَ تسأل؟! هل أنت مهتمٌ بخروجه؟"

إن قال:" لا "، أجبته: " غير مهتم ويسأل!"

وإن قال: " نعم." أجبته: " ففلان (سجين من أقاربه) أولى أن تهتم به!"

- وربما يسأل أحدهم سؤالاً باطنه السخرية كما فعل الفرزدق حيث كان يُنشد؛ فأحسن الكميت الاستماع، وكان صبياً؛ فقال له الفرزدق: أيَسُرُّكَ أني أبوك؟ قال: أما أبي فلا، ولكن يسرني أنك أمي!

فأفحمه حتى غص بريقه!

٢٠٦. حيلة السؤال للإحراج.

السؤال من أجل الإحراج تحت غطاء الفضول أو طلب المعرفة، أو الاطمئنان، والقصد هو كشف مالا يُحب الطرف الآخر كشفه.

مثلاً:

- شخص يقول أحمل شهادة دكتوراه من أمريكا فيقول المُحتال له (وهو يعرف المعلومة المحرجة له): سافرت لأمريكا أم حصلت عليها بالمراسلة؟!
- يقول بالعامية: بشِّر عسى أخوك سِلِم[1]! ليسأل الحاضرون بفضول: ماله؟! ليعرفون من المُحتال أو غيره أن أخاه حدث له حادث لا يُحب أقاربه أن يعلم الناس به.
- ومن هذا الباب عندما سُئل أحد الولاة قديماً عن نَسَبِهِ، (وكان الناس يتكلمون ألا نَسَبَ له) ففَهِمَ القصد؛ وسل سيفه وقال: نسبي هذا!
- ومِثْله لو أن أرمنياً قال لأرجنتيني: ما حدث لجزر فوكلاند؟

---

(١) أي: لعل أخاك سَلِمَ من الشر الذي كاد يصيبه.

فأجابه الأرجنتيني: حدث لها ما حدث لناقورنو كراباخ!

٢٠٧. حيلة التقصِّي لكشف كذب المتكلِّم أو استفزازه.

يتكلم شخص بكلام، فيتقصّى صاحب الحيلة ويبحث خلف كلامه بأن يسأله أسئلة أكثر دقة حول الموضوع، أو يستقصي حول مدى تطابق ما يقول مع الواقع، إما لكشف كذب المتكلم أو لاستفزازه.

ويمكنك إن أردت التقصِّي دون استفزاز الطرف الآخر أن توضِّح له أنك تسأل لأنك تنوي فعل نفس الفعل، أو تنوي الذهاب لنفس المكان أو نحو ذلك.

مثلاً:

تدور المحادثة التالية بين اثنين:

- لم نعد نراك كثيراً!
- كنت مسافراً.
- إلى أين؟
- المغرب.
- متى عدت؟

- يوم الخميس.
- من أي مطار غادرت؟
- مطار الدار البيضاء.
- يوم الخميس يوافق ٢٢/١٠؟
- نعم.
- لكن المطار كان مغلقاً ذلك اليوم بسبب الأحوال الجوية!
- يعني أنا أكذب؟!
- حاشاك، إدارة المطار هي التي تكذب!

ولكشف لص الكلام أو الشعر ابحث عن الكلمات الغريبة في كلامه واسأله عنها، فغالباً ما يضيف بعض المتحدثين إلى كلامه عبارات تحوي كلمات أو مصطلحات غريبة لا يعرف معناها، فإذا سئل عنها تورط.

وممن استخدم هذه الحيلة باتريك كولينز حيث أشار في كتابه: «تحدث بطلاقة وثقة» إلى أنه كان يستخدمها لكشف لصوص الكلام من طلابه في الجامعة!

ويمكن استعمال هذه الحيلة مع كثير ممن يتشدقون بعبارات لا معنى تحتها، أو تحتها معان لا يفهمونها وإنما يركبون الموجة.

مثلاً:

- هذا مطلع قصيدة منشورة على الإنترنت عنوانها:

بعنف خرافة ضحكت.

كصيف حماقة أمية

نخر العواء ظلالها

فتوضأت بفضائل الدّراقِ

نحو غياهب المشهد."

لو سألت الشاعر عن معاني هذه العبارات: صيف حماقة! والحماقة أمية، ولها ظلال، والظلال نخرها العواء...الخ.

ما الإجابة التي تتوقعها؟! غالباً لا شيء، إلا أن يشرحها بطلاسم لا تختلف عن قصيدته.

وكثير من المتثيقفين في المجالس لو طبَّقت عليهم هذه الطريقة ستكشفهم، لكن لا أنصحك بها إلا مع من اضطرك، لأن فيها إحراج، والناس تكره من يُحرجها!

❁❁

٢٠٨. حيلة مدح ما يستحق الذم.

يمدح ما يرى أنه يستحق الذم، فيفهمها الناس ذماً وسخرية.

مثلاً:

- تدور محادثة بين صديقين:

- شيء غريب!! لم أحصل قط على خطاب شكر من الإدارة مع أني أعمل بجد!
- كم معاملة تنجز في اليوم؟
- ٦ معاملات.
- أنت لا تستحق خطاب من إدارتك؛ بل من الوزارة! (كأنه يقول: تستحق خطاب فصل).

- وقديماً قال الحطيئة يهجو الزبرقان:

دع المكارم لا ترحل لبغيتها
واقعد فإنك أنت الطاعم الكاسي

- وقال ابن التعاويذي في ابن البلدي:

يا قاصداً بغداد، حد عن بلدة للجور فيها زخرة وعباب
بادت وأهلوها معاً، فبيوتهم ببقاء مولانا الوزير خراب

٢٠٩. حيلة المدح بما يُعلم قطعاً أن الممدوح على خلافه بقصد السخرية.

كأن يكون الشخص فاجراً فيُمدح بالتقوى.

مثلاً:

- يرى امرأة بدينة فيقول: أهلا بالهيفاء [١].
- أو يصف جباناً بأنه جسور.
- أو يصف فُطْس الأنوف بأنهم شُم الأنوف.
- أو يقول لمن عُرِف بعقوق والديه: أتاكم البار بوالديه.

والحل معها أن تنظر لصفة في المتكلم يكرهها؛ فتناديه بخلافها؛ فتكون قد رددت بضاعته عليه.

كأن يقول بدين لدميم:

كيف حالك يا وسيم؟

فيجيبه: بخير يا رشيق!

٢١٠. حيلة التغابي.

يسأل عن الواضحات، أو يدقق فيما لا يحتاج لتدقيق من باب الهزل أو السخرية والتقليل من شأن الطرف الآخر وما يحمله من علم.

وعلاجها أن ترد على المتكلم بنفس أسلوبه، والمثال يوضح المعنى.

---

(١) الهيفاء هي: التي ضمر بطنها ورق خصرها.

- سأل أحدهم الشعبي فقال: أيجوز للمحرم أن يحك بدنه؟

قال: نعم.

قال: مقدار كم؟

قال: حتى يبدو العظم!

- وروي في مجلس الشعبي حديث: "تسحروا ولو بأن يضع أحدكم إصبعه على التراب ثم يضعها في فيه"(١).

فقال رجل: أي الأصابع؟

فتناول الشعبي إبهام رجله وقال: هذه!

- وسأل رجل الشعبي عن المسح على اللحية فقال: خللها بأصابعك فقال: أخاف ألا تبلّها!

قال: فانقعها من أول الليل!

- وقال: رجلٌ للأعمش: كيف بتّ البارحة؟ فدخل الأعمش، فجاء بحصير ووسادة، ثم استلقى، وقال: كذا.

---

(١) لم أجد له أصلاً.

- وأتى رجل للشعبي وهو واقف مع امرأة تسأله؛ فقال: أيكما الشعبي؟

  فأجابه الشعبي: هذه!

- وذهب أحدهم لشخص يعرفه، وسأله بسخرية هل أنت فلان؟!

  فأجابه بالعامية: لا؛ ظله!

۞۞

٢١١. حيلة " فلان يسبقك؟!"

من أساليب التقليل من شأن زيد من الناس بشكل غير مباشر أن يلوم المحتال عَمْراً على أن زيداً أفضل منه، هذا الأسلوب يُمثِّل تقليلاً من شأن زيد، وأن تفوّقه استثناء عارض، وأن مكانه الطبيعي أقل من غيره! وأحياناً يكون في هذا الأسلوب استفزاز لزيد، ولذلك فهذه الحيلة لا تُستخدم عادة إلا للمزاح.

والرد عليها بتطبيق مثلها.

مثلاً:

- يقول سعيدٌ لائماً سعداً على تدني مستواه في الدراسة، بحضور زميل اسمه: خالد

  ما هذا التأخر؟!، الكل تفوق عليك! حتى خالد!!

والمعنى الضمني أن حتى الفاشل صار أحسن منك!

والرد على هذه الحيلة إن كانت هزلاً أن يقول خالد:

فعلاً، حتى سعيد وهو من تعرف صار يُسدي لك النُصح!

٢١٢. حيلة التشبيه للتحقير أو للتشويه.

يرُيد أن يُقلل من شأنك فيُشبِّهك بمن لا ترضى، إما بشكل مباشر، أو بضربه مثلاً لك.

ومن أمثلة ذلك:

- ما فعل حسن نشأت باشا وكيل وزاره الأوقاف في العهد الملكي في مصر عندما قال لسعد زغلول: إن جلالة الملك متألم من قسوة رئيس وزرائه (يقصد سعداً) حين كان يتكلم معه! فقال زغلول: لقد تكلمت بمنتهى الأدب والملك يجب أن يعلم أن مستشاره الوحيد هو رئيس وزرائه؛ فلا يتشاور مع الوزراء من خلف ظهره!

فقال نشأت: إن ما فعله الملك بسيط، والملك اعتاد عندما يختلف مع الملكة نازلي أن يوسِّط وصيفتها!

فغضب سعد من هذا التشبيه وقال: أنا لست زوجة الملك! وتوفيق نسيم وزير وليس وصيفة!

٢١٣. حيلة التكنية أو التلقيب للتشويه.

يريد أن يحط من قدرك بشكل غير مباشر فيُلقبك بلقب اشتهر به شخص مكروه، أو مرذول.

ومن ذلك:

- قال رجل لآخر: مرحبا بأبي المنذر، فقال: ليست هذه كنيتي!

  قال: نعم، ولكنها كنية مسيلمة! يعرِّض بأنه كذاب.

  وعلاج مثل هذه الحيلة أن تُجيبه بمثلها.

- ومن ذلك ماحُكي أن عبد الله بن خازم قَالَ يَوْماً لوكيله: إلى أَيْن تمضي يَا هامان؟

  فأجابه: أبنى لَك صرحاً!

٢١٤. حيلة التشبيه بمن هو فوقك.

يُشَبِّهُكَ بمن هو فوقك لا للتكريم وإنما للسخرية، وهي من الأساليب المحتملة لأكثر من وجه، وإنما يَكشف لك قصد المتكلم سياق كلامه، أو سابق عهدك به، فإن كنت تعرفه مُحباً فالأقرب أنها للتكريم، وإن كان السياق سياق سخرية، أو تعرف من سابق عهدك به أنه لا يحب الخير لك فالأقرب أنها للسخرية.

ومن أمثلة ذلك:

- يناديك من يودُّك بـ " ابن القيم ". فهذا من المدح.

ويناديك بها من تعرف البغض في كلامه فيقول إذا رآك: "أهلاً سماحة الشيخ! " أو "أتاكم سيبويه!"؛ فغالباً هي للسخرية.

وكأنه يقول: أتاكم من يظن أنه سيبويه.

وجواب مثل هذا: أن تعرف من يلهج بذكرهم ويترسم خطاهم فتشبِّهَهُ بأحدهم.

فمثلاً لو كنت تعرف أنه يميل لأفكار منكري السنة تقول: "أهلا يا شحرور!"

٢١٥. حيلة الشتم تحت غطاء المزاح!

تجد الشخص يذم غيره ويشتمه ويحط من شأنه، ويتظاهر في كل ذلك بأنه يمزح، والمزاح عباءته واسعة، فإذا غضب الآخر قال له: يا لك من ضَيِّق صدر؛ إنما كنا نمزح، فيسمع المسكين الشتم ويسكت، أو يبتسم ويتصنع الضحك من شيء لا يرضاه، كل ذلك كيلا يقال إنه لا يُفرِّق بين الجد والهزل! ولو اسْتَخْدَم مع صاحبه نفس الحيلة مرة واحدة لما تركها له.

مثلاً:

- يخبرني صديق قال:

كنا نخرج في نُزَهٍ مع بعض الزملاء وكان البعض يتسلط على زميل لنا؛ يشتمه ويقلل من شأنه تحت شعار المزاح، لدرجة أنه يخاطبه أحياناً وكأنه أقل من خادم عنده، وذاك يتجاوب ويتكلف الضحك!

وممن يستخدم هذا الأسلوب بعض شعراء المحاورة المتأخرون تجده يشتم شتماً صريحاً ويغطي ذلك بابتسامة عريضة لكي يقول إنما كنا نمزح!

والحل مع مثل هذا أن توقفه من المرة الأولى وتُعْلمه أنك لا تقبل هذا الأسلوب في التعامل، وليقل ما شاء.

إن لقيته بعدها فكرَرَ طريقته فاقطع التعامل معه وإن كان ولابد فليكن تعاملاً رسمياً قدر الإمكان، وستجده يعتدل معك فوراً.

٢١٦. حيلة مدح النفس أو نفي الذم عنها.

يريد الشخص ذم آخر بطريقة غير مباشرة فيُثني على نفسه بما عجز الطرف الآخر عنه، أو يُبرّئُ نفسه مما وقع الآخر فيه!

مثلاً:

- شخص يمدح نفسه فيقول: " الحمد لله أنا من بيت غنيً أباً عن جد."

وكأنه يُعرِّض بفقر الآخر أو فقر أجداده!

أو يقول: " الحمد لله لم يسبق لي أن اتُّهمت بشيء مُخل بالشرف! " ويكون الطرف الآخر قد سبق أن اتُّهِمَ بشيء من ذلك.

والرد على مثل هذا لمن استُخْدِمَ معه ألا يغضب أولاً، ويرد عليه بنفس أسلوبه؛ فيُبَرئ نفسه من نقيصة في الأول؛ ويقول مثلاً:

" وأنا أحمد الله أني ما مددت يدي لرشوة قط!"

ويكون المتطاول ممن فعل ذلك!

ومن أمثلة ذلك قديماً:

- ما حكى شبيب بن شيبة قال:

كَثُرَ قطع الطريق بين مكّة والبصرة، فبعثني المنصور أقوم في المناهل، وأتكلّم بذمّ البادية، وأوبّخهم بما يردعهم، فلم أرِد ماءً إلا تكلّمت عليه بما يحضرني؛ فلا أجد من ينطق، حتى قُمْتُ على ماء لبني تميم، فلما انقضى كلامي، قام رجل منهم؛ فقال:

" الحمد للهِ أفضل ما حمدته، وحمده الحامدون قبلك وبعدك، وصلى الله على سيدنا محمد أفضل صلاة وأتمّها وأخصها وأعمّها، ثم إني قد سمعت ما قلت في مدح الحاضرة وأهلها، وذمّ البادية وأهلها، ومهما كان فينا أهل

البادية من سوء، فليس فينا نقب الدُّور، ولا شهادة الزور، ولا نبش القبور، ولا إتيان الذكور!"

قال: فأفحمني والله حتى تمنّيت أني لم أخرج لذلك الوجه.

٢١٧. حيلة مدح الرجل والتعريض بقومه.

يقول: "فلان نعم الرجل وليت قومه مثله."، أو: "يا ليت إخوانه مثله!"، ونحوه: "فلان خير بني أبيه وأفضلهم."

وتكون أقرب للذم الصريح حين يختار المادح أسوأ شخص فيهم فيجعله أفضلهم.

والرد على مثل هذه الحيلة إن كان الكلام قد قيل للممدوح أن يقول: بل كلهم خيرٌ مني.

وإن قيل لغيره كأنه تعريضٌ به؛ فالرد ألا يغضب وإنما يقلب الحيلة على صاحبها، ويُعرِّض به بنفس الأسلوب، فيختار من قومه أدناهم ويمدحه بنفس الطريقة. وسيؤثر الرد فيه ولو تظاهر بأنه لم يتأثر.

٢١٨. حيلة الهزل بقصد السخرية.

شخص يريد الحط من شأن أمر ما، أو شخص ما، فيؤلف حولهم ما يُعرف بالطُرفة!

إذا سمعت مثل هذا وأزعجك فيمكنك أن توضح بحزم وهدوء أن هذا خط أحمر لا يُقبل الهزل فيه!

وأسوأ الهزل ما جاء في شيء له علاقة بالدين ولو من بعيد.

مثلاً:

- شخص سيء يأتي بطرفة على حديث، أو على حكم شرعي، (وسبق أن نبَّهته إلى حرمة ذلك ولم يكف)!

ترد عليه بأن تقول: "حديث رسول الله ﷺ ليس مجالاً للهزل والسخرية، فإذا كان لديك مهارات في الكوميديا، أو أردت استعراض خفة دمك فليكن بعيداً عن الدين!"

فإن كف؛ فبها ونعمت، وإلا قمت وتركت مجالسته.

٢١٩. حيلة: " إياك أعني!"

يخاطب شخصاً وهو يريد غيره بطريقة "إياك أعني واسمعي يا جارة."

وهي تُستخدم في التعريض بالشخص، كأن ينظر لزيدٍ ويقول: " لا تفعل كذا؛ حتى لا يصيبك كذا"، ويُحَذِّره من أمرٍ أصاب أحد الجلساء دون أن يُوجه الكلام للأخير أو ينظر إليه.

وهذه الطريقة قد تُستعمل في المزاح وفي غيره.

ويمكن استخدامها في التربية كأن ينتقد شخصاً وهو يريد إيصال الرسالة لآخر لم يُرِد إحراجه.

أذكر أن عمي رحمه الله تعالى لاحظ وأنا صغير أني لم أُقَلِّم أظافري فكان من رفقه أنه لم يواجهني بذلك بل انتقد ابنه الذي في سني وكأنه هو الذي وقع الخطأ منه.

٢٢٠. حيلة التعجب بقصد الإحراج أو التحريض.

يسمع كلام شخص فيتعجب منه، ويتعجب من صدور ذلك القول من شخص مثله!

مثلاً:

- شخص يدعي أن معه شهادة دكتوراه في الاقتصاد يقول: "الادخار فكرة سيئة؛ والصواب أن يكون الإنفاق مساوياً للدخل!"

فيُعلِّق أحدهم قائلاً: "هل يُعقل أن قائل هذا الكلام قرأ كتاباً واحداً في الاقتصاد!"

- وقديماً تكلم عبد الله بن الزبير رضي الله عنهما مع امرأة، فقال لها في بعض كلامه، أخرجي المال من تحت استك، فقالت لمن حضر: سألتكم بالله، هذا كلام خلفاء؟! قال بعضهم: لا! فقالت لابن الزبير: كيف ترى هذا الخلع الخفي؟!

خاتمة

بوصولك لهذه الصفحة تكون قد أكملت رحلتك مع هذا الكتاب، وأتمنى أن تكون قد جمعت فيها بين الفائدة والمتعة.

وأتوقع أنك بدأت تُلاحظ أثر ما قرأت على أسلوبك في الكلام.

أقترح عليك العودة لقراءة الكتاب مرة أخرى على فترات، ومحاولة رصد ما يعرض لك من حيل في الكلام في حواراتك اليومية، وكيف تعاملت معها مقارنة بما قرأته في الكتاب لتزداد قدراتك في هذا المجال إن شاء الله تعالى.

بقي أن أشكرك على مصاحبتي خلال الفترة الماضية، وأنتظر منك رسالة تطلعني فيها على ملاحظاتك على الكتاب سواء كانت إيجابية أو سلبية وعن مدى استفادتك منه، وأي إضافات أو اقتراحات.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

عبداللطيف بن بريك الثبيتي.

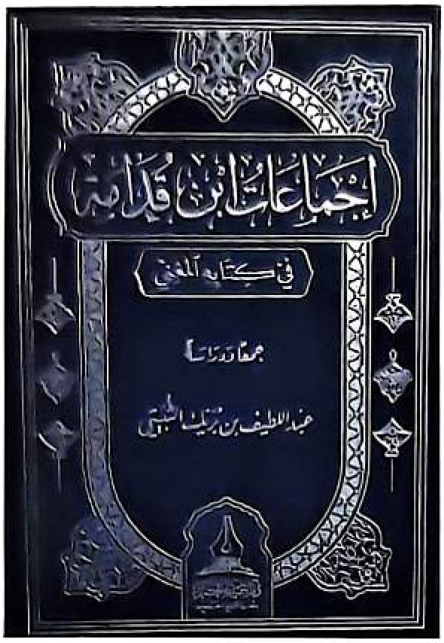
مكة المكرمة في ١٤٤٥/١١/١ هـ

.nmnm15@gmail.com

واتس أب

٠٥٣٠٣٧٣٢٣٧

صدر للمؤلف:
إجماعات ابن قدامة في كتابه المغني
جمعاً ودراسة.



دراسة للمسائل التي حكى فيها الإمام ابن قدامة رحمه الله تعالى الإجماع أو نفى الخلاف فيها، أو نفى علمه بالخلاف في كتاب المغني شرح مختصر الخرقي في الفقه على مذهب الإمام أحمد ابن حنبل رحمه الله تعالى شملت قرابة ٣٠٠٠ آلاف مسألة.

جُمع فيه ما حكاه ابن قدامة المقدسي من إجماعات مع التحقق من عدم وجود خلاف في المسألة التي حُكي الإجماع فيها، ومن خالف في المسألة، وما هي الأقوال المُخالفة.

أضمن الطرق لشخصية قوية وجذابة.

من المواضيع التي يتكلم عنها:

- أسباب ضعف الشخصية.
- علامات ضعف الشخصية.
- أسرار قوة الشخصية.
- الشخصية والتفاوض.
- الشخصية والكلام.
- جاذبية الشخصية.
- شخصيتك والمواقف الصعبة.
- أخطاء نقع فيها تقود إلى ضعف الشخصية.
- كيف تكون صارماً؟
- خطوات عملية تساعدك في التخلُّص من ضعف الشخصية.
- علامات قبول الضغط!
- كيف تلزم شخصاً بالانتباه لتصرفاته معك؟
- ماذا تفعل مع شخص يعاملك باحتقار؟

فن الكلام.
كيف تتكلم وكيف تستفيد من كلامك.

- ماذا تحتاج لتكون طلق اللسان؟
- علاج التلجلج والتأخر في الكلام؟

- كيف تأتي بعبارات مبتكرة؟
- كيف تُنهي كلمتك وتنتقل من الكلام إلى السكوت بشكل سلس؟
- كيف ترتجل كلمة في أي موضوع دون تحضير مسبق؟
- كيف تفتح حواراً في موضوع صعب أو حسّاس؟
- كيف تخالف كلام الآخرين دون أن تثيرهم ضدك؟

- عيوب الكلام.
- طريقة النطق؟
- فن الرد.
- كيف ترد على قنَّاص؟
- كيف تنهي مكالمات المجاملة؟
- حيل للتخلص من الحرج.
- أسهل كلمة للرد في حوارات المجاملة.
- كيف تشارك في حوار عادي؟

فن الجواب المُسكِت. أكثر من ١٤٠ طريقة لتُجيب جواباً مُسكِتاً.

- ١٥ نقطة تساعدك على صياغة جواب مُسكِت في أي موقف.
- متى تجيب جواباً عادياً، ومتى تجيب جواباً مُسكِتاً أو ساخراً؟
- أنواع الجواب المُسكِت.
- أغراضه.
- قوة الجواب المُسكِت.
- خمسة أمور تجعل الجواب المُسكِت أقوى من القول الذي استدعاه.
- على من تُجيب جواباً مُسكِتاً؟
- كيف ينبغي أن يكون الجواب المُسكِت؟
- كيف تزيد حدة الجواب المُسكِت، وكيف تخففها؟
- كيف تسلم من الجواب المُسكِت؟
- كيف ترد على الجواب المُسكِت.

- إضافة لأكثر من ١٤٠ طريقة لتجيب جواباً مُسكِتاً، ونحو ٤٠٠ مثال لتوضيح تلك الطرق.

حِيَلُ الكَلَامِ

تقرأ في هذا الكتاب:

- آلية حيل الكلام.
- علامات التحايُل.
- العلاقة بين عيوب الكلام وحيله.
- كيفية التعامل مع حيل الكلام.

إضافة إلى ٢٢٠ حيلة من حيل الكلام وأكثر من ٤٠٠ مثال لها.

مكتبة الراد العلمي. ج 0509920290
حيل الكلام 220 حيلة مع شرحها وطرق التعامل معها . ع
786030502295
20.70